VISIT…

LANZAROTE

Caliente.COM

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

Số 5



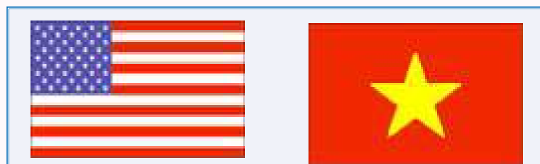
Tin tức Việt Nam và Thế giới (2-10)

Quan hệ kinh tế Việt Trung sau khi Trung Quốc gia nhập WTO (11-13)

Kê khai , quyết toán VAT và thuế TNDN như thế nào ? (14)

Làm ăn tại Trung Quốc sẽ trở nên dễ dàng hơn? (15-16)

Gánh nặng đầu vào kìm hãm sức cạnh tranh của hàng Việt Nam (17-18)



Chiến dịch chống cá basa ở Mỹ (19-24)

Cơ hội khi thực thi Hiệp định thương mại Việt – Mỹ (25-26)

Những thủ tục cần biết khi xuất hàng sang Mỹ (27-28)



Những vấn đề chính của Hiệp định thương mại Việt – Mỹ (29-32)

Tin tức chứng khoán (33-37)

Có nên cho phép công ty chứng khoán nhận lệnh bằng fax ? (38)

Mô hình nào cho trung tâm giao dịch chứng khoán Hà nội ? (39-40)



Có đáng lo khi tỷ giá cho thị trường tự do tăng ? (41)

Trả lương thế nào cho các giám đốc điều hành (42-44)

TIN TỨC VIỆT NAM

1 - Báo động thiếu hụt nguyên liệu tôm xuất khẩu

Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thuỷ sản Việt Nam (VASEP) vừa đưa ra dự báo giá tôm sú nguyên liệu trong nước có thể biến động mạnh từ nay cho đến cuối năm do thiếu hụt nguồn cung. Hiện nay đã xuất hiện tình trạng các nhà máy chế biến nâng giá mua rất nhanh để mua đủ lượng hàng thực hiện các hợp đồng đã ký, và giá tôm sú cỡ 16 - 20 đang được mua đến 11 - 12 USD/kg, cao hơn gần 2 USD so với mức giá cách đây một tuần. Diễn biến thị trường có vẻ trái ngược với các dự báo xấu đã đưa ra trước đây, theo VASEP là do nhu cầu đặt hàng ở thị trường Mỹ và Nhật tăng lên đáng kể tuần qua và khách hàng vẫn có xu hướng đặt mua nhiều hơn.



Theo một số phân tích, tình trạng các đơn đặt hàng mua tôm tăng đột biến là do nguồn cung cấp tôm từ một số thị trường chủ lực như Thái Lan, Ecuado và Ấn Độ được báo sẽ giảm mạnh cuối năm nay.

2 - Thu nhập bằng hiện vật cũng phải chịu thuế

Bộ Tài chính vừa có văn bản yêu cầu các doanh nghiệp phải tính cả các khoản chi trả bằng hiện vật vào thu nhập chịu thuế, khi tính thuế thu nhập đối với người có thu nhập cao năm 2001.

Riêng đối với năm tài chính 2000, các khoản thu nhập bằng hiện vật như chi phí sửa chữa, trang bị phương tiện trong nhà ở cho người lao động nước ngoài, thưởng bằng hiện vật không quá 1 tháng lương, tiền học phí trả cho con người lao động nước ngoài, vé máy bay (hoặc phương tiện đi lại khác) khi về phép thăm gia đình của người nước ngoài... đã được quy định tại hợp đồng lao động (hoặc thoả ước lao động tập thể) sẽ không thuộc đối tượng chịu thuế thu nhập đối với người lao động có thu nhập cao.

3 - Thành lập Hiệp hội Quảng cáo Việt Nam

Ngày 19/11, tại Hà Nội, Ban vận động thành lập Hiệp hội Quảng cáo Việt Nam đã họp báo giới thiệu về Đại hội lần thứ nhất trên cơ sở Quyết định số 47/2001/QĐ-BTCCBCP của Ban Tổ chức - cán bộ Chính phủ cho phép thành lập Hiệp hội Quảng cáo Việt Nam. Hiệp hội Quảng cáo Việt Nam ra đời với trên 80 thành viên sáng lập và chịu sự quản lý Nhà nước của Bộ Văn hóa - thông tin.

4 - 6 trường hợp công dân Việt Nam được mua, chuyển, mang ngoại tệ ra nước ngoài

Ngày 19/11, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Quyết định số 1437/QĐ-NHNN quy định về việc mua, chuyển, mang ngoại tệ ra nước ngoài của người cư trú là người công dân Việt Nam. Theo đó, công dân Việt Nam muốn mang, chuyển ngoại tệ ra nước ngoài để thanh toán học phí, tiền ăn ở, sinh hoạt... phải có giấy thông báo chi phí của cơ sở đào tạo. Nếu cơ sở đào tạo nước ngoài không có thông báo về chi phí tiền ăn ở, sinh hoạt... thì ngoài số tiền học phí được thông báo, công dân Việt Nam được chuyển, mang thêm cho mỗi năm học tối đa không quá 5.000 USD/người.



Các công dân muốn được chuyển, mang ngoại tệ đi để chữa bệnh ở nước ngoài phải có giấy tiếp nhận khám, chữa bệnh của cơ sở chữa bệnh nước ngoài hoặc giấy giới thiệu ra nước ngoài chữa bệnh của cơ sở chữa bệnh trong nước và giấy thông báo chi phí hoặc dự tính chi phí của cơ sở chữa bệnh nước ngoài. Nếu cơ sở chữa bệnh nước ngoài không có các thông báo về tiền ăn ở, sinh hoạt... thì ngoài số viện phí được thông báo, công dân Việt Nam được chuyển, mang thêm tối đa không quá 10.000 USD/người mỗi lần mang đi chữa bệnh.

Các công dân có nhu cầu chuyển ngoại tệ ra nước ngoài trợ cấp cho thân nhân thì được giải quyết mỗi năm tối đa không quá 5.000 USD cho người hưởng trợ cấp. Trong trường hợp công dân Việt Nam muốn chuyển ngoại tệ cho mục đích tái định cư ở nước ngoài, Ngân hàng sẽ giải quyết cho mang, chuyển mỗi năm tối đa không quá 10.000 USD cho một người xuất cảnh định cư hoặc 20% số tiền cho một người xuất cảnh định cư nếu tổng số tiền chuyển, mang lớn hơn 50.000 USD/người... Các quy định trên có hiệu lực từ ngày 1/1/2002.

5 - Các nhà đầu tư Hàn Quốc tìm kiếm cơ hội đầu tư tại Việt Nam

Theo tin từ Thương vụ Tổng lãnh sự quán Hàn Quốc (KOTRA) tại TP.HCM, từ ngày 27/11 đến 01/12/2001, một đoàn các nhà đầu tư gồm đại diện 15 công ty Hàn Quốc sẽ đến TP.HCM. Mục đích chuyến đi này là tìm kiếm cơ hội đầu tư vào Việt Nam cũng như gặp gỡ với các đối tác Việt Nam và tìm hiểu về môi trường đầu tư Việt Nam, đặc biệt là tại TP.HCM và một số tỉnh lân cận.



Đa số các thành viên của đoàn là đại diện các công ty thuộc các lĩnh vực như vải micro polyester, keo sơn, quần, áo sơ mi, áo jacket, váy, nhuộm vải, in vải, bàn ghế trường học có độ điều chỉnh, sơn nước trang trí, sơn gỗ, đúc dập kim loại, nhãn mác bằng kim loại, logo, dụng cụ nhà bếp bằng đá, in ống đồng, quần áo dệt kim, khuôn dập cho các bộ phận kim loại, gương soi, các dụng cụ chăm sóc chân tay, mũ nón...

Ngày 29/11/2001, KOTRA sẽ tổ chức buổi gặp gỡ và trao đổi trực tiếp giữa các thành viên của đoàn với các đối tác Việt Nam từ 9h đến 12h tại Khách sạn Legend Saigon.

6 - Giá xe máy có thể tăng thêm 3-5 triệu đ/chiếc trong thời gian tới

Bộ Giao thông vận tải vừa kiến nghị Chính phủ những giải pháp khắc phục nạn ùn tắc giao thông đô thị, trong đó bao gồm: tăng lệ phí trước bạ xe máy từ 2% lên 10%, thu phí sử dụng cơ sở hạ tầng đối với xe máy với mức dự kiến là 2 triệu đồng/xe. Nếu thực thi các biện pháp trên giá xe máy có thể sẽ tăng khoảng 3-5 triệu đồng/chiếc tuỳ từng loại xe. Cũng theo kiến nghị này, các vùng, tuyến, thời gian xe gắn máy được phép hoạt động sẽ được quy định rõ. Có một số tuyến đường xe máy bị cấm lưu thông hoặc chỉ được lưu thông ngoài giờ cao điểm.

7 - Từ 16/11: lại tăng thuế nhập khẩu xăng dầu

Ngày 15/11/2001, Bộ trưởng Bộ Tài chính ra Quyết định số 115/2001/QĐ-BTC sửa đổi mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi của một số mặt hàng thuộc nhóm 2710

quy định tại Quyết định số 110/2001/QĐ/BTC ngày 31/10/2001 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

Theo đó, thuế suất mới của mặt hàng xăng dầu và một số chế phẩm xăng được điều chỉnh như sau: xăng thông thường: 75% (tăng 5%); diesel: 30% (tăng 5%); madut: 0% (giảm 20%); dầu hoả thông dụng: 30% (tăng 10%); naptha, reformate và các chế phẩm khác để pha xăng: 75% (tăng 5%); Condensate và các chế phẩm tương tự: 55% (tăng 10%).

Quyết định có hiệu lực thi hành và áp dụng cho các tờ khai hàng nhập khẩu đã nộp cho cơ quan hải quan từ ngày 16/11/2001. Với các mức trên, thuế nhập khẩu mặt hàng xăng dầu đã tăng lên mức cao nhất từ trước đến nay.



7 - Từ năm 2002, thực hiện đổi cà phê lấy thiết bị giữa Việt Nam và Tây Ban Nha

Theo Tổng Công ty Cà phê Việt Nam (Vinacafe), dự kiến từ năm 2002 trở đi mỗi năm Tây Ban Nha sẽ mua 70.000-80.000 tấn cà phê chất lượng cao của Việt Nam. Theo thoả thuận giữa hai bên, Tây Ban Nha sẽ cung ứng vốn cho Việt Nam nhập các thiết bị chế biến cà phê và phía Việt Nam sẽ thanh toán thông qua việc bán cà phê.

Ngoài ra, một lãnh đạo của Vinacafe cho biết thêm, Hà Lan cũng đồng ý nhập của Việt Nam khoảng 150.000 tấn cà phê cho vụ 2001-2002. Các công ty chuyên rang xay, chế biến cà phê của Hà Lan đã làm việc với phía Việt Nam về việc phối hợp xuất khẩu cà phê sang thị trường Đông Âu.

8 - Bỏ nhiệm vụ điều tiết thị trường xi măng của VNCC ?

Tổng Công ty xi măng Việt Nam (VNCC) đã kiến nghị Chính phủ bãi miễn nhiệm vụ của VNCC trong việc điều tiết, bình ổn thị trường xi măng và clinker trong nước. VNCC cũng kiến nghị Chính phủ xem xét cơ chế quản lý liên doanh xi măng, không để các doanh nghiệp này sản xuất kinh doanh thua lỗ do giảm giá bán tuỳ tiện để cạnh tranh.

9 - Bãi bỏ kết quả trúng thầu hạn ngạch dệt may đi EU năm 2001

Chủ tịch Hội đồng đấu thầu hạn ngạch dệt may - ông Mai Văn Dâu vừa ký Quyết định số 1203 - TM/XNK bãi bỏ kết quả trúng thầu đối với những lô hàng chưa xuất khẩu kể từ ngày 26/07/2001 (ngày ký vận đơn) cho tất cả các DN trúng thầu và/hoặc các DN chuyển nhượng hạn ngạch trúng thầu. Riêng Cat. 15 và Cat. 31, DN được tiếp tục thực hiện theo Thông báo của Bộ Thương mại và được miễn thu phí hạn ngạch trúng thầu.

Cũng theo Quyết định nêu trên, tất cả các DN trúng thầu theo tiết 7.1, điều 7 của Quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Quyết định 0035/2001/QĐ/BTM ngày 11/01/2001 của Bộ Thương mại sẽ được hoàn trả tiền ký quỹ đã nộp (đối với DN đảm bảo thực hiện trúng thầu bằng chuyển khoảng), giải toả Bảo lãnh Ngân hàng (đối với DN đảm bảo trúng thầu bằng Bảo lãnh Ngân hàng).

Trong trường hợp DN đã nộp phí hạn ngạch trúng thầu cho các lô hàng XK kể từ ngày 26/07/2001 (ngày ký vận đơn) sẽ được hoàn trả khoản phí này, theo mẫu hướng dẫn của Bộ Thương mại.

10 - Nhà đầu tư nước ngoài sẽ được xây nhà để kinh doanh

Để tăng cường thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đang xây dựng đề án mở rộng lĩnh vực thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài. Trước mắt, các lĩnh vực chỉ cho phép đầu tư trực tiếp nước ngoài làm thí điểm trước nay (có chủ trương không cấp phép hoặc hạn chế cấp phép) sẽ được mở rộng cho nhà đầu tư như: xây nhà để bán, kinh doanh siêu thị, kinh doanh dịch vụ vui chơi giải trí có thưởng.

11 - DN gặp khó khăn do nguyên nhân khách quan từ 20/11 được giãn nợ, khoanh nợ, xoá nợ

Từ ngày 20/11/2001, Quyết định 172/TT của Thủ tướng Chính phủ về "Xử lý giãn nợ, khoanh nợ, xoá nợ, và các khoản phải nộp ngân sách nhà nước đối với doanh nghiệp (DN), cơ sở sản xuất có khó khăn do nguyên nhân khách quan" bắt đầu có hiệu lực.



Theo đó, giãn nợ thuế và các khoản phải nộp ngân sách nhà nước (gọi chung là thuế) đối với DN không có khả năng nộp đúng hạn do thay đổi chính sách thuế và thu ngân sách làm ảnh hưởng đến kết qủa sản xuất kinh doanh của đơn vị, chuyển địa điểm kinh doanh theo yêu cầu của cơ quan nhà nước và thiệt hai do thiên tai. Thời gian được chậm nộp khoản nợ thuế tối đa 12 tháng từ ngày xác định nợ. DN nợ thuế do chưa được Nhà nước giải quyết nguồn vốn thì được giãn nợ tới khi được giải quyết nguồn vốn. DN còn nợ thuế từ 31/12/1998 về trước phải đăng ký kế hoạch thanh toán với cơ quan thuế và thanh toán hết chậm nhất ngày 31/12/2002. Khoanh nợ thuế cho các DN nợ đọng thuế nhưng không có khả năng nộp do sản xuất kinh doanh thua lỗ, đang lâm vào tình trạng phải giải thể, phá sản. Khi DN giải thể, phá sản thì áp dụng các biện pháp và trình tự thu hồi nợ theo quy định của pháp luật.

12 - Công ty Metro Cash & Carry mở 8 trung tâm thương mại tại Việt Nam

Công ty TNHH Metro Cash & Carry Việt Nam tại TP.HCM đang bắt đầu xây dựng 8 trung tâm thương mại tại Hà Nội, TP.HCM, Đà Nẵng và Cần Thơ. Các trung tâm này đều có những trang thiết bị mới nhất để phân lại, sắp xếp hàng hóa, kiểm tra chất lượng, kho hàng lạnh cũng như bố trí những gian hàng buôn bán thuận tiện, văn minh, hiện đại cho người bán lẫn người mua.

Trung tâm thương mại đầu tiên đang được xây dựng tại quận 6 trên diện tích 3 ha và sẽ khai trương vào tháng 3/2002. Trung tâm thương mại thứ hai tại quận 2 có diện tích 3,6 ha, mở cửa vào tháng 7/2002 và trung tâm thương mại thứ ba trên xa lộ Thăng Long, Hà Nội, mở cửa vào cuối năm tới. Metro Cash & Carry Việt Nam là một đơn vị có vốn đầu tư 120 triệu USD, được Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp giấy phép hoạt động hồi tháng 3-2001.

TIN TỨC THẾ GIỚI

1 - Châu Phi sẽ tăng nhập khẩu gạo

Nhập khẩu gạo của châu Phi sẽ tiếp tục tăng lên trong 5 năm tới do dân số tăng, làm cho châu lục này trở thành khu vực tiêu thụ gạo đáng kể trên thị trường gạo thế giới và bù vào nhu cầu hầu như không tăng của các nước nhập khẩu nhiều gạo như Indonesia và Philippines. Ông Mamadou Ciss, Giám đốc công ty kinh doanh hàng hóa Ascot cho hay, năm nay châu Phi sẽ nhập khẩu 5,2 triệu tấn gạo, hầu hết từ Thái Lan, Việt Nam, ÂIn Độ, Pakistan và Trung Quốc.



Hầu hết các chuyên gia đều cho rằng, trong khi châu AÏ vẫn là khu vực tiêu thụ và sản xuất gạo nhiều nhất thế giới, mức tăng nhập khẩu của châu Phi sẽ nhanh hơn so với châu AÏ. Theo báo cáo của Tổ chức Nông Lương Liên Hợp Quốc (FAO), nhu cầu gạo tăng lên ở châu Phi là nhân tố hỗ trợ tình trạng buôn bán gạo ảm đạm trên thế giới năm nay. Nhập khẩu gạo vào châu AÏ dự đoán giảm xuống trong năm 2001, do hầu hết các nước nhập khẩu truyền thống trong khu vực đều bội thu trong vụ vừa qua.

2 - WB: Kinh tế thế giới sẽ đạt mức tăng trưởng 1,5% trong năm 2002

Kinh tế thế giới có thể đạt mức tăng trưởng 1,5% trong năm tới, đó là dự báo của Chủ tịch Ngân hàng thế giới (WB) James Wolfensohn. Tỷ lệ tăng trưởng này sẽ thấp hơn rất nhiều so với mức tăng trưởng trong những năm gần đây. Các chuyên gia phân tích cho rằng, những vấn đề mà EU, Mỹ và Nhật đang gặp phải đều giống nhau. Đây là lần đầu tiên trong nhiều năm tất cả các trung tâm kinh tế thế giới cùng phải đối mặt với những khó khăn và thách thức trong một thời điểm

3 - Trung Quốc dỡ bỏ lệnh cấp nhập khẩu gia súc và thịt từ Hàn Quốc

Ngày 12/11, Chính phủ Trung Quốc đã dỡ bỏ lệnh cấm nhập khẩu lợn, gia súc, cừu và các sản phẩm thịt từ Hàn Quốc. Bộ Nông nghiệp và Uỷ ban Nhà nước về kiểm dịch chất lượng Trung Quốc cho biết, Hàn Quốc đã tiến hành các biện pháp chặt chẽ để xoá sổ bệnh lở mồm long móng ở động vật đã bùng nổ tại Hàn Quốc từ 24/03/2000. Hàn Quốc cũng đã thành công trong việc ngăn ngừa những trường hợp bệnh mới. Ngay sau khi căn bệnh này bùng phát Chính phủ Trung Quốc đã ban hành lệnh cấm nhập động vật sống và thịt từ Hàn Quốc.

4 - OPEC đồng ý cắt giảm ít nhất 1 triệu thùng dầu/ngày

Hôm thứ tư (14/11), OPEC đã đồng ý giảm sản lượng khai thác ít nhất là 1 triệu thùng mỗi ngày nhằm hỗ trợ giá dầu đang suy giảm mặc dù chưa giành được sự hỗ trợ kịp thời của các nước sản xuất dầu quan trọng ngoài OPEC như Nga. 11 nước trong OPEC, chiếm 40% sản lượng dầu khai thác trên toàn thế giới, đã nhất trí cắt giảm từ 1 đến 1,5 triệu thùng/ngày, tức là khoảng 6% trong tổng số 23,2 triệu thùng/ngày. Một số nước đang gặp khó khăn về kinh tế như Indonesia, Nigeria tỏ ra rất miễn cưỡng và không tin tưởng rằng việc



giảm sản lượng khiến họ được lợi nhờ giá dầu tăng.

OPEC sẽ tiếp tục gây áp lực với các nước không phải là thành viên OPEC để họ cùng giảm sản lượng, "dù ít còn hơn không".

5 - WTO đồng ý tiến hành vòng đàm phán thương mại mới



Bộ trưởng Thương mại của hơn 140 quốc gia thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) đã đồng ý tiến hành các cuộc đàm phán thương mại mới nhằm tự do hoá thương mại trên thế giới, với mục tiêu xoá bỏ đói nghèo và vực dậy nền kinh tế thế giới đang trên đà sa sút.

Sau 6 ngày làm việc căng thẳng tại Doha, Qatar, các bộ trưởng của WTO cho biết, các cuộc đàm phán về việc giảm mức trợ cấp cho nông nghiệp cũng như hạ thấp các hàng rào thuế quan với hàng công nghiệp sẽ được tiến hành vào năm 2002. Một vòng đàm phán thương mại sẽ bắt đầu vào tháng 01/2002 và kéo dài muộn nhất là tới tháng 01/2005 nhằm thúc đẩy các hoạt động thương mại toàn cầu và đảm bảo một sân chơi bình đẳng về thương mại trên toàn thế giới.

6 - Thái Lan và Myanma hợp tác nâng giá gạo

Hôm 14/11, Bộ Thương mại Thái Lan cho biết, Thái Lan và Myanma đã đồng ý cùng hợp tác để nâng giá gạo xuất khẩu của hai nước. Myanma cho biết, nước này sẽ gặp mặt với Thái Lan, Việt Nam và Pakistan tại Bangkok vào đầu năm tới nhằm thắt chặt hơn mối quan hệ hợp tác giữa những nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới.

Cuối tháng này, Thái Lan và Myanma sẽ ký kết một bản ghi nhớ về việc thiết lập cơ chế "thanh toán bù trừ" giữa hai nước nhằm thúc đẩy thương mại giữa hai nước: hai nước sẽ tiến hành phương thức giao dịch hàng đổi hàng và sau đó, phần chênh lệch về giá trị sẽ được thanh toán bằng tiền mặt.

7 - Sony hợp tác với AOL Time Warner và Nokia về băng thông rộng

Chủ tịch kiêm Giám đốc điều hành hãng điện tử Sony Corp. (Nhật Bản), Kunitake Ando, cho biết, Sony đã đạt được thoả thuận với AOL Time Warner (Mỹ) và Nokia (Phần Lan) để hợp tác phát triển các công nghệ về băng thông rộng, cho phép gắn kết các thiết bị khác nhau, và duyệt Web bằng các thiết bị điện tử tiêu dùng của Sony.



Ngoài ra, Sony và Nokia, hãng sản xuất điện thoại di động lớn nhất thế giới, sẽ hợp tác phát triển phần mềm và cơ sở dịch vụ cho phép điện thoại di động và các thiết bị điện tử khác có thể nối mạng và trao đổi thông tin. Mục đích của sự liên kết này là hợp nhất các công nghệ về băng thông rộng, các chiến lược đầu tư và mạng máy tính gia đình của cả ba hãng để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

8 - Những thoả thuận chính đạt được tại cuộc họp của WTO



Các bộ trưởng từ 142 nước thành viên của WTO đã kết thúc cuộc họp 6 ngày tại Doha, sau khi thông qua một dự thảo về chương trình nghị sự cho một vòng đàm phán mới về thương mại đa phương. Những thoả thuận chính đạt được tại hội nghị lần này là:

Nông nghiệp: Các bộ trưởng đã chấp nhận một văn bản kêu gọi đàm phán để "từng bước xoá bỏ" việc hỗ trợ cho hàng nông sản xuất khẩu, theo yêu cầu của Mỹ và nhiều nhóm nước xuất khẩu.

Sức khoẻ cộng đồng: Cuộc họp lần này đã nhượng bộ yêu cầu của các nước đang phát triển, khẳng định rằng việc bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ không có nghĩa là ngăn cản các thành viên của WTO bảo vệ sức khoẻ cộng đồng. Các nước đang phát triển đã yêu cầu WTO cho phép bỏ qua quyền về sở hữu trí tuệ của các hãng dược phẩm lớn để có thể được sản xuất đại trà các loại dược phẩm với giá rẻ hơn, có cùng tính năng phục vụ cho việc chữa bệnh ở các nước nghèo.

Môi trường: Cuộc họp đã phần nào đáp ứng lời kêu gọi của EU muốn tổ chức đàm phán để xác định mối liên hệ giữa thương mại và môi trường. Các nước đang phát triển phản đối bất cứ một sự liên hệ nào giữa 2 vấn đề này, do lo ngại các nước công nghiệp sẽ sử dụng những điều khoản về môi trường trong các hiệp ước thương mại để bảo hộ thị trường trong nước.

Quyền lao động: Cuộc họp đã kết luận rằng Tổ chức Lao động Quốc tế là nơi thích hợp nhất để thoả thuận về các chuẩn mực lao động trong các hiệp ước thương mại.

Đầu tư: Những bàn bạc về tự do hoá chính sách đầu tư đã bị dời lại cho đến cuộc họp tới của WTO năm 2003.

Chống bán phá giá: Nhật Bản và Hàn Quốc là hai nước giành thắng lợi khi các bộ trưởng WTO đồng ý rằng, việc đánh thuế chống bán phá giá đối với các hàng hoá nhập khẩu bị cho là giá quá thấp là một điều cần phải thỏa thuận lại.

9 - IMF sẵn lòng cho Thổ Nhĩ Kỳ vay 10 tỷ USD để hỗ trợ kinh tế

Theo Bloomberg (15/11), ông Horst Koehler quan chức cao cấp của Quỹ Tiền tệ thế giới (IMF) cho biết, IMF sẽ tăng thêm 10 tỷ USD trợ giúp cho Thổ Nhĩ Kỳ để khắc phục những hậu quả của vụ khủng bố ngày 11/9. Với 10 tỷ USD, IMF đã bù đắp cho chính phủ được khoảng một nửa số tiền cần thiết để giảm các khoản nợ trong nước, và đưa đất nước thoát khỏi suy thoái.

10 - Mỹ: Doanh số bán lẻ tăng mạnh nhưng kinh tế vẫn khó khăn

Theo Bộ Thương mại Mỹ, tổng doanh số bán lẻ ở Mỹ trong tháng 10/01 đã tăng 7,1% lên 306,83 tỷ USD, mức tăng kỷ lục của một tháng sau khi đã giảm 2,2% hồi tháng 9. Các nhà phân tích nói rằng, việc doanh số bán lẻ tăng mạnh cũng chưa giúp thay đổi được bức tranh của một nền kinh tế đang suy giảm do tác động của các vụ tấn công ngày 11/9. Kinh tế Mỹ đã giảm 0,4% trong quý III/2001, và có thể tiếp tục giảm trong quý IV. Điều đó có nghĩa là nền kinh tế lớn nhất thế giới này sẽ rơi vào suy thoái.

TIN TỨC THẾ GIỚI

11 - Mỹ Latinh dự định giảm diện tích và sản lượng cà phê

Do giá cà phê hiện nay tụt xuống dưới 50 USD/bao (46kg) và hàng ngàn người sản xuất có nguy cơ bị phá sản, các nhà sản xuất cà phê ở Mỹ Latinh dự định hủy 1/5 số cây cà phê để giảm lượng sản phẩm bán ra và nâng cao chất lượng mặt hàng này.



Trong Tuần lễ Quốc tế về Cà phê vừa tiến hành tại Côxta các đại biểu đã cho rằng giải pháp tốt nhất là tăng doanh số cà phê chất lượng cao của Mêhicô, Côlômbia và các nước Trung Mỹ và hủy 5% lượng cà phê chất lượng kém. Từ ngày 1/12 tới Côxta Rica sẽ bắt đầu hủy 5% sản lượng cà phê kém chất lượng của mình, sau đó đến Côlômbia, Mêhicô và các nước Trung Mỹ khác.

12- Cuba trao đổi thương mại với Mỹ lần đầu tiên sau 40 năm

Theo AFP (19/11), lần đầu tiên kể từ khi Mỹ áp dụng lệnh cấm vận thương mại với Cuba 4 thập kỷ trước, hai quốc gia này đã thực hiện một giao dịch thương mại công khai nhằm giúp Cuba khắc phục những hậu quả nặng nề của cơn bão Misen. Hôm thứ sáu (16/11), Chủ tịch Fidel Castro đã đích thân thông báo với dân chúng Cuba về thương vụ chưa từng có trị giá 30 triệu USD, sau khi Bộ Ngoại giao Mỹ công bố tin này tại Washington. Ông cho biết, chuyến hàng này là một số lượng lớn thực phẩm và thuốc men đang cần khẩn cấp để cứu trợ cho nhân dân và Cuba sẽ trả bằng tiền mặt.

13 - Vàng vẫn là hàng hoá đầu tư đầy hấp dẫn tại Trung Quốc và Việt Nam

Theo Business day (19/11), Hội đồng vàng thế giới (WGC) cho biết lượng vàng bán lẻ cho đầu tư trong vòng 7 năm gần đây xấp xỉ trong mức 240 tấn đến 390 tấn một năm. Tại một cuộc hội nghị về vàng cuối tuần trước tại Toronto, Albert Cheng, người đứng đầu nhóm đầu tư bán lẻ của WGC cho biết, mặc dù sở thích đầu tư vào vàng đã giảm đi ở khu vực châu Âu và Bắc Mỹ, dân chúng khu vực các nước Trung Quốc, ÂIn Độ, và Việt Nam vẫn coi vàng là một hàng hoá đầu tư lý tưởng.

14 - Hình thành liên minh giữa các nhà sản xuất điện thoại và điều hành mạng

Theo BBC (19/11), các nhà sản xuất điện thoại và điều hành mạng di động đang cùng hợp tác với nhau để tăng cường cơ hội cho các thiết bị không dây cầm tay được sử dụng phổ biến hơn.



Nokia (Phần Lan) đã khởi xướng việc thành lập một liên minh để chia sẻ thông tin về hoạt động của các thiết bị không dây nhằm đảm bảo cho mọi dịch vụ hiện đại nhất đều có thể sử dụng được ở bất cứ loại điện thoại nào. Đáng chú ý là liên minh này sẽ có sự tham gia của NTT DoCoMo, công ty vừa phát hành mạng điện thoại di động thế hệ thứ ba tại Nhật Bản.

Liên minh này cũng đồng ý hợp tác với các công ty máy tính để giúp với việc truy cập mạng được dễ dàng hơn. Nhóm liên minh do Nokia đứng đầu sẽ sử dụng ngôn ngữ lập trình Java để tạo thêm nhiều chức năng mới cho các loại điện thoại trong tương lai và cho phép người sử dụng truy nhập các dịch vụ nhanh chóng hơn.

15 - Trung Quốc có kế hoạch cải tổ thuế đối với các doanh nghiệp nước ngoài

Theo BBC (19/11), Trung Quốc đang có kế hoạch từng bước thay đổi mức thuế dành cho các doanh nghiệp nước ngoài. Các quan chức cho biết, những thay đổi là cần thiết để phù hợp với qui định của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), khi Trung Quốc chính thức gia nhập tổ chức này.

Trong khi hầu hết các doanh nghiệp trong nước phải nộp 33% lợi nhuận cho Nhà nước, nhiều hãng nước ngoài chỉ phải trả 17% hoặc thấp hơn. Bộ trưởng Tài chính Trung Quốc cho biết, với việc nhiều hãng nước ngoài muốn tham gia vào thị trường Trung Quốc, sau khi quốc gia này gia nhập WTO, cần phải tạo sự bình đẳng giữa các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài.

Tin tức thị trường

1. Dịch vụ rút tiền tự động qua máy ATM của Incombank

Theo Ngân hàng Công thương VN (Incombank), ngày 14/11/2001, Ngân hàng này đã đưa dịch vụ rút tiền tự động bằng máy ATM phục vụ khách hàng. Các thẻ ATM do Incombank phát hành có thể giúp khách hàng có thể từ khoản tiền gửi cá nhân của mình rút tiền mặt tại bất cứ chi nhánh nào của Incombank có máy ATM.

Ngân hàng sẽ cấp riêng cho khách hàng một thẻ ATM và có mã số mật khi sử dụng thẻ đảm bảo an toàn tuyệt đối, miễn phí khi nộp tiền vào tài khoản ATM, miễn phí rút tiền mặt 2 giao dịch/ ngày và 22 giao dịch/tháng. Khách hàng có thể được hưởng mức lãi suất bằng với lãi suất tiền gửi không kỳ hạn của Ngân hàng. Incombank sẽ có quà tặng với các khách hàng có số dư tiền gửi bình quân trên 5 triệu đồng. Từ nay đến 31/12/2001, khách hàng mở tài khoản ATM được miễn phí thường niên sử dụng thẻ trong một năm đầu.

2. Lần đầu tiên có dịch vụ «Cho thuê lao động"

Công ty NETVIET vừa công bố dịch vụ mới này vào ngày 19/11 sau hai tháng thí điểm. Là một doanh nghiệp làm dịch vụ cung ứng lao động có trình độ cao, NETVIET sẽ ký hợp đồng cung cấp lao động thời vụ cho các công ty có nhu cầu (có thể đào tạo trước theo nhu cầu của công ty đặt hàng), người lao động sẽ ký hợp đồng với NETVIET và được NETVIET bảo đảm các quyền lợi theo quy định của Bộ Lao động. Được biết, NETVIET đã cho thuê được 100 lao động cho 7 công ty trong và ngoài nước sau hai tháng thí điểm dịch vụ này.

Sau 15 năm kiên trì đấu tranh và thương lượng, vào những ngày này của tháng 11 năm 2001, Trung Quốc (giới hạn riêng là nước Cộng hoà nhân dân Trung Hoa) đã chính thức gia nhập Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Nhân dịp này, hãy tìm hiểu Trung Quốc qua các con số thống kê, quan hệ thương mại, du lịch đầu tư Trung Quốc - Việt Nam, từ đó nhìn nhận rõ hơn những thách thức, thời cơ đối với nước ta khi Trung Quốc gia nhập tổ chức thương mại lớn nhất thế giới này.

TRUNG QUỐC GIA NHẬP WTO: TRỞ NGẠI VÀ THUẬN LỢI TRONG QUAN HỆ KINH TẾ VIỆT TRUNG

Trung Quốc có diện tích 9.597 nghìn km2, đứng thứ 4 thế giới sau Liên bang Nga (17.075 nghìn km2), Canada (9.971 nghìn km2) và Mỹ (9.629 km2), gấp gần 30 lần diện tích nước ta (329,2 nghìn km2). Dân số giữa năm 2000 có 1.264,5 triệu người, đông nhất thế giới, chiếm 20,8% dân số toàn cầu, gấp rưỡi châu Phi (800 triệu người), châu Mỹ (824 triệu người), quá gấp rưỡi châu Âu (727 triệu người), gấp 40 lần châu Đại Dương, bằng hơn 1/3 dân số châu A' (3.685 triệu người), gấp hơn 15 lần dân số Việt Nam (77,7 triệu người).

Mật độ dân số của Trung Quốc là 132 người/km2, gấp gần 3 lần mật độ chung của thế giới (45 người/km2), nhưng thấp chỉ bằng hơn một nửa mật độ dân số của Việt Nam (236 người/km2). Tỷ lệ tăng tự nhiên của dân số Trung Quốc năm 2000 là 0,9%, thấp chưa bằng 2/3 các số liệu tương ứng của thế giới (1,4%) và của Việt Nam (1,42%). Tỷ lệ dân số thành thị năm 2000 của Trung Quốc là 31% cao hơn tỷ lệ 23,5% của Việt Nam. Tỷ lệ lao động nông nghiệp năm 1998 của Trung Quốc là 47,5% thấp hơn tỷ lệ 70% của Việt Nam.

Một thị trường khổng lồ rất gần

Tổng sản phẩm trong nước (GDP) của Trung Quốc năm 1999 đạt 8.205,4 tỷ NDT, tính theo tỷ giá hối đoái bình quân (được duy trì trong 5 năm liền) là 8,28 NDT/1 USD thì GDP của Trung Quốc đạt xấp xỉ 1.000 tỷ USD, gấp hơn 35 lần của Việt Nam (28,54 tỷ USD), tính bình quân đầu người đạt xấp xỉ 800 USD, gấp hơn 2 lần của Việt Nam (372,6 USD). Trong GDP năm 1999 của Trung Quốc, nông nghiệp chiếm 17,3% (thấp hơn tỷ trọng 25,4 % của Việt Nam); công nghiệp - xây dựng chiếm 49,8% (cao hơn tỷ trọng 34,5% của Việt Nam), trong đó công nghiệp chế biến chiếm 43,1% (cao hơn tỷ trọng 17,7% của Việt Nam); dịch vụ chiếm 32,9% (thấp hơn tỷ trọng 41,1% của Việt Nam).

Một số sản phẩm của Trung Quốc đạt sản lượng khá cao: năm 1998 đạt 198,2 triệu tấn thóc 109,7 triệu tấn lúa mỳ, 133 triệu tấn ngô, cộng lại là 440,9 triệu tấn lương thực có hạt ; năm 1999 đạt 74,8 triệu tấn mía, 160 triệu tấn dầu thô, 125,4 triệu tấn quặng sắt, 1.045 triệu tấn than, 573 triệu tấn xi măng, 124,3 triệu tấn thép thô, 6,4 triệu tấn phân lân, 24,8 triệu tấn phân đạm, 25 tỷ m3 khí thiên nhiên, 1.239 tỷ KWh điện... Tổng kim ngạch XK năm 1999 của Trung Quốc đạt 194,9 tỷ USD, (gấp 16,9 lần của Việt Nam), tổng kim ngạch nhập khẩu đạt 165,7 tỷ USD (gấp 14,3 lần của Việt Nam). Xuất siêu của Trung Quốc đạt 29,2 tỷ USD (Việt Nam nhập siêu, có năm lên tới gần 3,9 tỷ USD, với tỷ lệ nhập siêu lên đến 53,6%).

Thách thức: xuất khẩu vào Trung Quốc sẽ khó hơn

Thách thức lớn nhất đối với Việt Nam là XK, cả trong quan hệ trực tiếp và cả trong quan hệ gián tiếp.



XK của Việt Nam vào Trung Quốc, mặc dù được Trung Quốc cho áp dụng tối huệ quốc, nhưng sẽ khó khăn hơn nhiều, bởi khi Trung Quốc gia nhập WTO, hàng hoá của 140 nước thành viên khác của WTO nhập khẩu vào Trung Quốc, do được hưởng ưu đãi về thuế sẽ rẻ đi nhiều, có sức cạnh tranh lớn hơn, sẽ ảnh hưởng đối với thị phần và sức cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam XK vào Trung Quốc.

XK của Trung Quốc vốn có sức cạnh tranh khá nhờ giá cả thấp, mẫu mã thường xuyên thay đổi để hợp thị hiếu người tiêu dùng, nay lại được hưởng ưu đãi về thuế sẽ có sức cạnh tranh lớn hơn đối với hàng hoá của Việt Nam XK vào thị trường này, nhất là đối với những mặt hàng cùng chủng loại.

Một thách thức không nhỏ khác là hàng của Trung Quốc nhập khẩu vào Việt Nam sẽ gia tăng. Thời gian qua, hàng hoá của Trung Quốc vốn có ưu thế giá rẻ, có mẫu mã đẹp, hợp túi tiền và thị hiếu của đa số dân cư Việt Nam, nay để cạnh tranh với hàng hoá của nước ngoài, Trung Quốc phải nâng cao hiệu quả, giá cả sẽ rẻ hơn lại càng dễ thâm nhập vào thị trường Việt Nam. Quy mô kinh tế của Trung Quốc sẽ tiếp tục tăng nhanh, làm cho quy mô XK cũng gia tăng theo và Việt Nam là thị trường để Trung Quốc XK thuận lợi vì vừa gần, vừa phù hợp về nhiều mặt.

Một kinh nghiệm của Trung Quốc trong việc XK thời gian qua là không quá coi trọng thu lãi qua bán giá cao, mà rất coi trọng việc sản xuất, tiêu thụ được nhiều sản phẩm để tận dụng công suất thiết bị, lao động, vốn vay, kho tàng, chi phí quản lý để giảm chi phí khấu hao, tiền công, lãi tiền vay, chi phí quản lý, bảo quản trên 1 đơn vị sản phẩm, quay vòng vốn nhanh; khi cần có thể bán dưới giá, chịu lỗ còn hơn là không thu hồi được vốn. Một số mặt hàng nếu tiêu thụ trong nước thì phải nộp thuế, nếu bán ở nước ngoài thì không phải nộp thuế nên giá rẻ hơn khi bán ở trong nước.

Một thách thức khác là vốn đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào các nước khác, trong đó có Việt Nam sẽ kém sức cạnh tranh hơn khi đầu tư vào Trung Quốc để sản xuất hàng hoá XK vào các nước thành viên WTO. Trong thực tế, Trung Quốc đang có sức cạnh tranh lớn hơn do giá đất ở đây rẻ hơn ở nhiều nước.

Thời cơ: thị trường lớn cho nhiều hàng hoá Việt Nam



Trung Quốc tăng trưởng nhanh và liên tục, tiêu dùng trong nước sẽ tăng cao, nhu cầu nhập khẩu cũng sẽ lớn lên. Đây là thời cơ để hàng XK của Việt Nam vào thị trường Trung Quốc, nhất là những mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế như hải sản, rau quả, thực phẩm. Lợi thế của Việt Nam là giá nhân công rẻ, lại là đối tác gần nên chi phí vận chuyển, bảo quản sẽ có điều kiện thuận lợi hơn.

Trung Quốc có nhiều lợi thế: lao động dồi dào, giá rẻ, quy mô dân số lớn, trong khi mức sống chưa cao, nên nhu cầu còn rất lớn; tài nguyên thiên nhiên rất phong phú, đa dạng; có chế độ chính trị ổn định; có hệ thống chính sách theo định hướng cởi mở... Trung Quốc là nơi thu hút được nhiều vốn đầu tư nước ngoài, bình quân thời kỳ 1995 - 2000 lên đến 41 tỷ USD/năm, chiếm 70% tổng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài từ châu Âu, Bắc Mỹ vào Đông A'. Trung Quốc cũng là nước có tỷ lệ vốn đầu tư phát triển so với GDP khá cao (năm 1991 đạt 27,5%, 1992 đạt 31,2%, 1993 đạt 37,5%; 1994 đạt 36%, 1995 đạt 34,7%, 1996 đạt 34,4%, 1997 đạt 33,8%, 1998 đạt 36%, 1999 36,1%). Trung Quốc cũng là nước có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao nhất và liên tục nhất thế giới trong hơn 20 năm qua, đưa GDP bình quân đầu người cứ sau 10 năm lại cao gấp đôi.



Thời cơ: thị trường lớn cho nhiều hàng hoá Việt Nam

Trung Quốc tăng trưởng nhanh và liên tục, tiêu dùng trong nước sẽ tăng cao, nhu cầu nhập khẩu cũng sẽ lớn lên. Đây là thời cơ để hàng XK của Việt Nam vào thị trường Trung Quốc, nhất là những mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế như hải sản, rau quả, thực phẩm. Lợi thế của Việt Nam là giá nhân công rẻ, lại là đối tác gần nên chi phí vận chuyển, bảo quản sẽ có điều kiện thuận lợi hơn.



Ngành du lịch Việt Nam cũng có thời cơ thu hút được nhiều khách quốc tế đến Việt Nam. Thu nhập và mức sống của nhân dân Trung Quốc gia tăng, các doanh nhân đi tìm đối tác đầu tư và thị trường cũng sẽ nhiều lên, vì thế khách Trung Quốc đến Việt Nam sẽ tăng khá về số lượt người cũng như về mức chi tiêu.

Đầu tư trực tiếp của nước ngoài vào Việt Nam cũng có thể gia tăng, bao gồm cả đầu tư của Trung Quốc và đầu tư của các nước khác để sản xuất và XK sản phẩm vào Trung Quốc.

Việc Trung Quốc gia nhập WTO chẳng những tạo ra những thời cơ trên, mà còn cung cấp cho Việt Nam bài học kinh nghiệm trong việc đàm phán, mở cửa hội nhập và thêm một tiếng nói quan trọng ủng hộ Việt Nam sớm được gia nhập tổ chức thương mại lớn nhất toàn cầu này. Tận dụng thời cơ, vượt qua thách thức, có các biện pháp cụ thể để tiếp tục cải cách xác định lộ trình gia nhập WTO, đó là đối sách của Việt Nam trong thời gian tới đây.

DOANH NGHIỆP CẦN BIẾT

KÊ KHAỈ, QUYẾT TOÁN THUẾ GTGT VÀ TNDN NHƯ THẾ NÀO ?

Đối với thuế giá trị gia tăng (GTGT)

Hàng tháng, chậm nhất là trong 10 ngày đầu tháng tiếp theo, doanh nghiệp phải lập và gửi cho cơ quan thuế tờ khai thuế GTGT từng tháng và các bảng kê khai hàng hoá mua vào và bán ra theo quy định. Doanh nghiệp của bạn sẽ phải chịu trách nhiệm về tính đúng đắn của số liệu đã kê khai về tính toán của mình. Có một điểm cần lưu ý là trong trường hợp không phát sinh doanh thu đầu vào, đầu ra, đối tượng nộp thuế vẫn phải nộp tờ khai và các bảng kê.



- Thời gian nộp thuế hàng tháng chậm nhất không quá 25 ngày của tháng tiếp theo.

Trong một kỳ tính thuế, nếu có số thuế phát sinh âm (thuế đầu vào được khấu trừ lớn hơn thuế đầu ra phải nộp), thì số phát sinh âm đó được tính khấu trừ tiếp cho những kỳ thuế sau.

Doanh nghiệp phải lập hồ sơ xin hoàn thuế GTGT hàng năm cho cơ quan thuế, chậm nhất không quá 60 ngày kể từ ngày 31-12 của năm. Trong trường hợp doanh nghiệp sáp nhập, giải thể. chia tách thì phải giải quyết hoàn thuế trong thời hạn 45 ngày kể từ khi có quyết định sáp nhập, giải thể...

Đối với thuế thu nhập doanh nghiệp

Doanh nghiệp có trách nhiệm kê khai và nộp tờ khai tạm nộp thuế thu nhập doanh nghiệp cả năm cho cơ quan thuế chậm nhất là ngày 25-1 hàng năm. Căn cứ để kê khai thuế dựa vào kết quả kinh doanh của năm trước và khả năng kinh doanh của doanh nghiệp.

-Sau khi nhận được tờ khai, cơ quan thuế sẽ kiểm tra xác định số thuế tạm thời phải nộp cả năm và chia từng quí để thông báo cho doanh nghiệp. Nếu qua thực tế kết quả kinh doanh sáu tháng đầu năm có sự thay đổi lớn vế thu nhập (nhiều hơn hoặc ít hơn) so với dự kiến ban đầu thì doanh nghiệp làm hồ sơ xin điều chỉnh số tạm nộp cho cả năm và hàng quí. Thời hạn chậm nhất để điều chỉnh từ 30-6 của năm đó.

Trong thời hạn 60 ngày kể từ ngày kết thúc năm tài chính, doanh nghiệp phải nộp báo cáo tài chính và báo cáo quyết toán thuế cho cơ quan thuế, nộp đủ số thuế còn thiếu theo báo cáo quyết toán trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày phải nộp báo cáo thuế.

Tư vấn luật qua mạng- nhanh chóng, tiện dụng, hiệu quả. Miễn phí tại

http://media.vdc.com.vn/tuvanluat

VẤN ĐỀ SỰ KIỆN

LÀM ĂN TẠI TRUNG QUỐC SẼ TRỞ NÊN DỄ DÀNG HƠN ?

Nếu công ty bạn là một công ty nước ngoài muốn tham gia thị trường Trung Quốc và bạn cho rằng bạn có thể thâm nhập một thị trường thống nhất với sức mua của 1,3 tỷ người với một xưởng sản xuất tại Trung Quốc thì bạn nên nghĩ lại. Theo một nghiên cứu mới đây, các hàng rào thương mại ngay trong nội bộ đất nước cũng khắc nghiệt giống như hàng rào thương mại giữa các nước thuộc Liên minh châu Âu (EU) hay giữa Canađa và Mỹ. Điều tồi tệ hơn là hàng rào thương mại thương mại giữa các tỉnh, thành phố ở Trung Quốc đã gia tăng nhanh chóng kể từ những năm 80 trái ngược với việc các hàng rào với hàng nhập khẩu được hạ xuống thấp.

Theo một báo cáo mới đây của Sandra Poncet, nhà Kinh tế thuộc Trung tâm nghiên cứu và phát triển (Paris), kỷ nguyên cải tổ của Trung Quốc lại sinh ra hàng loạt các thị trường riêng rẽ được các hàng rào phi thuế quan bảo vệ, ví như các luật lệ về giấy phép và thủ tục.



Thực tế này khiến mọi người thêm lo ngại rằng ngay cả khi Trung Quốc gia nhập WTO và mở cửa ra thịt trường đối với hàng nhập khẩu thì hàng Trung Quốc sản xuất trong nước vẫn vướng phải những trở ngại lớn trong việc chiếm lĩnh thị trường các tỉnh thành khác.

Tại báo cáo trình bày tại Hội trường thường niên của Hiệp hội kinh tế Canada diễn ra vào tháng 5/2001, bà Poncet viết: "Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của các tỉnh thành Trung Quốc đi liền với quá trình phân hoá thị trường nội địa. Đây dường như là một sự thất bại trong chương trình cải cách của Trung Quốc nhằm thúc đẩy tự do hoá thương mại.

Quan điểm trên lần đầu tiên đã được nhà kinh tế của trường Đại học Chicago Alwym Young đưa vào năm ngoái. Bà Young phát hiện ra rằng năng suất lao động và các mức giá cả giữa các tỉnh thành chênh lệch một cách bất thường và có nhiều điểm tương đồng giữa con số GDP của các ngành công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ. Điều này hoàn toàn trái ngược với điều mà quá trình hội nhập lẽ ra phải mang lại.

Trong báo cáo của mình, Pocet sử dụng một bản phân tích về thương mại hàng hoá để ủng hộ cho nhận định về một thị trường Trung Quốc bị phân chia của bà Young. Bà Poncet sử dụng một kỹ năng phân tích có tên gọi: "hiệu ứng biên giới" để tính toán việc biên giới giữa các tỉnh cản trở thương mại bên trong Trung Quốc như thế nào. Phương pháp này so sánh thương mại giữa các tỉnh với thương mại trong nội bộ các tỉnh, có tính đến các yếu tố như chi phí vận tải và các rào cản về địa lý để đưa ra kết luận.

Kết quả nghiên cứu cho thấy trong năm 1997, số lượng hàng sản xuất trong nội bộ tỉnh được tiêu thụ nhiều gấp 21 lần so với số lượng hàng sản xuất từ tỉnh khác, tăng mạnh so với con số 11 lần của năm 1987.

Với những giả định chung về hành vi người tiêu dùng, bà Poncet tính toán mức thuế quan giữa các tỉnh để có được con số 21 lần trên nếu như các thị trường hoàn toàn được nhất thể hoá. Và kết quả thật

đáng kinh ngạc: hàng hoá giao dịch giữa các tỉnh trong Trung Quốc có thể chịu mức thuế quan tương đương là 46% trong năm 1997 so với một năm trước.

Bà Poncet lưu ý rằng, mức thuế 46% là cao gần bằng với mức thuế trong thương mại giữa các nước EU trong những năm cuối thế kỷ 90. Và điều này có nghĩa, xét về khía cạnh thương mại hàng hoá, Trung Quốc gần giống với một liên bang có chủ quyền hơn là một nước thống nhất. Điều này cũng tương tự như tình trạng các hàng rào thương mại giữa Canađa và Mỹ.

Nghiên cứu này cũng trái ngược với việc các hàng rào với hàng nhập khẩu từ nước ngoài tại các tỉnh ngày càng được hạ thấp. Theo bà Poncet, mức thuế tương đương đánh vào hàng nhập khẩu tại Trung Quốc giảm từ 209% năm 1987 xuống chỉ còn 192% năm 1997.

Con số này vẫn còn cao so với tiêu chuẩn quốc tế song người ta hy vọng nó sẽ nhanh chóng hạ thấp cùng với việc Trung Quốc gia nhập WTO. Những tỉnh có thiên hướng quốc tế hoá như Quảng Đông cũng nằm trong số tỉnh có xu hướng hội nhập với thị trường trong nước: khả năng mua hàng từ tỉnh khác nhiều hội nhập với thị trường gấp khoảng 2 lần so với hàng mua trong nội bộ tỉnh. Bà Poncet lưu ý rằng, xu hướng các tỉnh tác biệt hoá cũng gây ra các mối lo ngại về chính sách chung vì nó sẽ làm gia tăng sự chênh lệch về thu nhập giữa các vùng.

Bài học đối với các công ty nước ngoài là rất rõ rằng: Nhà máy tại Thượng Hải sẽ không thể bán hàng sang các tỉnh lân cận nếu như không có nỗ lực bán hàng tại các tỉnh xa hơn.

Hãy luôn là người đầu tiên nhận biết về thế giới quanh mình.
Thế giới 24x7 sẽ là người đồng hành của bạn!
Phát hành vào thứ năm hàng tuần. Đăng ký tại: http://media.vdc.com.vn/ezines

Sự hấp dẫn về giá cả là một ưu thế cạnh tranh rất lớn của một sản phẩm hàng hoá, bên cạnh sự bảo đảm về chất lượng. Để có giá cả hấp dẫn thì các chi phí trên một đơn vị sản phẩm phải được giảm thiểu ở mức tối đa. Điều này có ý nghĩa đặc biệt quan trọng với hàng hoá Việt Nam khi mà chúng ta bước vào một "sân chơi chung", trong một cơ cấu hàng hoá tương đồng với nhiều nước có nền kinh tế mạnh hơn trong khu vực. Tuy nhiên, để giải bài toán này các doanh nghiệp nước ta đang gặp rất nhiều trở ngại bởi có rất nhiều vấn đề nằm ngoài tầm kiểm soát của họ.

GÁNH NẶNG ĐẦU VÀO KÌM HÃM SỨC CẠNH TRANH CỦA HÀNG VIỆT NAM

Để giảm chi phí đầu vào, các doanh nghiệp chỉ có thể đầu tư công nghệ mới, thay đổi phương thức quản lý, triệt để tiết kiệm, song họ không thể nào ngăn chặn được sự gia tăng chi phí đầu vào do sự "leo thang" giá cả của không ít loại vật tư, nguyên, nhiên liệu, điện, nước, cước phí giao thông, viễn thông... nhất là cước phí của các ngành nghề có tính chất độc quyền. Ngoài ra các loại phí, lệ phí, thuế ngày một tăng và nhức nhối nhất vẫn là khoản "tiêu cực phí" do thái độ cửa quyền của không ít những người làm công tác "cầm cân nảy mực".

Theo số liệu của Ban Vật giá Chính phủ thì hiện mức giá đầu vào ở nước ta có sự chênh lệch rất lớn so với thị trường thế giới. Chẳng hạn, điện dùng cho sản xuất công nghiệp ở nước ta là 6,3 cent/KWh, trong khi đó ở Trung Quốc và Indonesia là 4,5 cent/KWh, Malaysia là 5,7 cent/KWh; cước điện thoại đi quốc tế của nước ta bình quân là 1,97 USD/phút; còn ở Trung Quốc là 1,63 USD/phút, Thái Lan 1,55 USD/phút, Singapore 0,88 USD/phút, Malaysia 1,03 USD/ phút, Indonesia 1,38 USD/phút. Xi măng P 300 đóng bao tại Việt Nam là 51,5 USD/tấn trong khi ở Singapore là 47,7 USD/ tấn và Indonesia là 46,7 USD/tấn... Thêm nữa, hầu hết các sản phẩm của ta dù để xuất khẩu hay tiêu dùng đều phải nhập ngoại các nguyên, phụ liệu nên chi phí đầu vào cao. Đã vậy, hàng nhập khẩu ngoài việc phải chịu thuế nhập khẩu còn phải chịu thuế giá trị gia tăng dù chưa hề có giá trị tăng thêm, trong khi thời gian hoàn thế giá trị gia tăng lại chậm đã gây thiệt hại cho doanh nghiệp về vòng quay vốn, lãi suất ngân hàng.

Ngoài 20 loại phí và 35 loại lệ phí chính thức thuộc NSNN theo Nghị định 04/ NĐ-CP ngày 30/04/1999, các doanh nghiệp còn phải chịu những chi phí do sự sách nhiễu, cửa quyền của một số cán bộ nhà nước thoái hoá, biến chất. Ngoài ra, sự rườm rà về thủ tục hành chính, thanh, kiểm tra chồng chéo, sự kéo dài thời gian cấp phép kinh doanh, quyết định cho thuê đất, giải phóng mặt bằng... cũng làm gia tăng chi phí đầu vào của các doanh nghiệp. Hơn nữa, với khả năng tài chính và môi trường kinh doanh hiện có, các doanh nghiệp còn cho rằng mức phí bảo hiểm xã hội hiện đang phải đóng cho người lao động cũng gây khó khăn cho họ. Toàn bộ bất cập kể trên đã đội giá thành sản phẩm, do đó lợi nhuận của các doanh nghiệp giảm mạnh, thậm chí thua lỗ và khả năng cạnh tranh của hàng Việt Nam rất yếu. Số liệu thống kê của Hiệp hội Công Thương thành phố Hà Nội cho thấy, chi phí bình quân đầu vào tăng 32,43% từ năm 1996 đến nay, trong đó xăng

dầu tăng 42,8%, nước 130%, điện tăng 37,5%... trong khi giá đầu ra chỉ tăng 22%; do đó tỷ suất lợi nhuận bình quân của các doanh nghiệp giảm từ 16,8% năm 1996 xuống 6,2% năm 2000, thấp hơn 2 lần so với các nước trong khu vực và hơn 3 lần so với châu Âu.



Rõ ràng, việc giảm chi phí đầu vào đang là một vấn đề bức xúc quyết định khả năng cạnh tranh của hàng hoá Việt Nam và sự sống còn của các doanh nghiệp. Công việc này cần sự phối hợp đồng bộ từ 2 phía: Nhà nước và doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cần phải chủ động đầu tư công nghệ mới, sản xuất nguyên liệu tại chỗ, xây dựng chiến lược kinh doanh về sản phẩm và thị trường; đồng thời phải triệt để tiết kiệm, khai thác và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực. Về phía Nhà nước, cần tiếp tục hoàn thiện các chính sách có liên quan đến hoạt động thương mại nhằm đảm bảo một môi trường cạnh tranh bình đẳng, sự thông thoáng trong hoạt động thương mại như: chính sách ổn định giá cả về cung cấp dịch vụ; miễn giảm, bổ sung sửa đổi hoặc xoá bỏ các loại phí, lệ phí, thuế chưa hợp lý; chấn chỉnh hoạt động của ngành Hải quan... Đã đến lúc Nhà nước cần phải điều chỉnh lại đơn giá của các ngành bưu chính viễn thông, điện lực... để loại bỏ giá cả độc quyền. Không thể để cho lợi ích độc quyền làm tổn hại đến lợi ích chung. Đó là "những việc cần làm ngay" nếu không hàng Việt Nam sẽ thua ngay trên "sân nhà" chứ chưa dám nói tới "sân khách".



Với tiêu chí ý nghĩa cuộc sống đang nằm trong tay bạn, tạp chí điện tử Sắc màu Văn hoá mong muốn gửi tới các bạn những thông tin văn hoá, giải trí lý thú và bổ ích giúp làm phong phú thêm cuộc sống nội tâm của bạn. Đó cũng chính là một sắc màu giản dị mà đầy ý nghĩa của cuộc sống.

Hãy đăng ký để thường xuyên nhận được tạp chí Sắc màu văn hoá tại địa c h ỉ

http://media.vdc.com.vn/ezines/sacmauvanhoa

CHIẾN DỊCH CATFISH: CHỐNG CÁ TRA VÀ CÁ BA SA VIỆT NAM

Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ vừa được Tổng thống G.Bush ký chưa ráo mực thì thế giới đã phải chứng kiến những hành động trái ngược tinh thần Hiệp định của một nhóm các nhà kinh doanh Mỹ, trong một chiến dịch chống lại việc nhập khẩu cá tra và ba sa của Việt Nam vào thị trường này.

Chiến dịch này bắt đầu từ cuối năm 2000, có lúc dịu đi vài tháng, rồi lại sôi lên, ầm ĩ và gay gắt đến mức một số người Mỹ gọi đó là "chiến tranh catfish" hay "cuộc chiến mới chống Việt Nam". "Catfish" là tên tiếng Anh chỉ tất cả các loài cá da trơn (không có vảy), gồm cá trê, cá nheo, cá tra, ba sa, cá lăng, cá bông lau... Theo hệ thống phân loại ngư loại học, tất cả các loài cá nói trên đều thuộc Bộ cá nheo (Siluriformes), gồm khoảng 2.500 đến 3.000 loài cá khác nhau, phân bổ trong các thủy vực nước ngọt, mặn và lợ trên khắp thế giới. Các loài cá này được xếp vào các họ cá khác nhau, trong đó có họ cá nheo Mỹ (Ictaluridae) và họ cá da trơn châu A' (Pangasiidae). Loài cá nheo được nuôi ở Mỹ (Ictalurus Puntatus) thuộc họ cá nheo Mỹ, còn cá tra (Pangasiuu hypophthalmus) và cá ba sa (Pangasius Bocourti) được nuôi phổ biến ở đồng bằng sông Cửu Long thuộc họ cá da trơn châu A'.

Lớn tiếng nhất trong cuộc chiến catfish hiện nay là Hiệp hội các chủ trại nuôi cá nheo Mỹ (CFA). CFA đại diện cho giới chủ trại nuôi cá giàu có ở bang Missisipi và một số bang miền nam nước Mỹ. Các chủ trại nuôi cá nheo đã dày công đưa con cá nheo thành một loại thực phẩm được bán rộng rãi trên thị trường Mỹ, xếp thứ năm trong số các loài thủy sản được tiêu thụ nhiều nhất. Chính vì vậy, họ rất tức tối khi những sản phẩm cá da trơn được nhập từ nước ngoài có phẩm chất tốt hơn, giá bán rẻ hơn, đang vào thị trường Mỹ.

Vì sao có chiến dịch catfish?

Tháng 11/2000, một đoàn gần 20 người, bao gồm cả các giáo sư của Trường đại học Auburn, các công ty nuôi và chế biến cá nheo Mỹ, do ông Gvillo Curtis, Chủ tịch Hiệp hội nuôi cá nheo của bang Alabama dẫn đầu, đã sang Việt Nam tìm hiểu tình hình nuôi cá tra, cá ba sa của Việt Nam. Đoàn đã khảo sát kỹ tình hình thực tế nuôi và chế biến cá tra và ba sa tại các bè cá, ao nuôi, nhà máy chế biến tại An Giang và Cần Thơ. Đoàn đã đánh giá rất tốt về công nghệ nuôi, chế biến, điều kiện bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm của cá Việt Nam.



Đầu tháng 2-2001, vào thời vụ ở Mỹ khan hiếm cá nheo, cá Việt Nam nhập khẩu vào Mỹ tăng, một chiến dịch quảng cáo kéo dài 9 tháng, tiêu tốn 5,2 triệu USD do Viện Cá nheo Mỹ (TCI) phát động và được CFA tài trợ đã bắt đầu để chống lại việc nhập khẩu cá tra và ba sa của Việt Nam. Những áp-phích in trên các tạp chí thương mại và quảng cáo thực phẩm với những dòng tít như: "Đừng bao giờ tin vào sản phẩm catfish ngoại quốc". Trong nước, họ phát động chiến dịch "Người Mỹ ăn cá nheo Mỹ" và sáng tác ra nhãn hiệu "Cá catfish nuôi của Mỹ", tạo ra không khí bài xích đối với các sản phẩm thủy sản Việt Nam.

Ngày 28-6, Chủ tịch Hiệp hội CFA gửi thư cho Tổng thống Mỹ G.Bush đề nghị Chính phủ Mỹ đàm phán với Việt Nam một hiệp định riêng về cá catfish. Trong những

tháng tiếp theo đó, Hiệp hội CFA đã thuê công ty luật Nathan Associates tiến hành thu nhập thông tin và mở chiến dịch tuyên truyền hạ thấp uy tín của cá Việt Nam, nhấn mạnh do cá Việt Nam nhập khẩu mà giá cá nheo ở Mỹ bị giảm tới 10%.

Một trong những nội dung nguy hiểm được CFA hoạch định trong chiến dịch của họ là tiến hành vận động, gây áp lực, lôi kéo nghị sĩ của các bang có nghề nuôi cá nheo, huy động mọi lực lượng ở các cơ quan lập pháp và hành pháp, tìm kiếm mọi sự hỗ trợ có thể bám víu để tiến công trả đũa các sản phẩm cá da trơn Việt Nam nhập khẩu.



Dưới sức ép của CFA, ngày 9-2, 8 thượng nghị sĩ và 4 hạ nghị sĩ, đại biểu cho các bang nuôi nhiều cá nheo, đã cùng ký tên dưới lá thư gửicho ông Robert Zoellick, đại diện thương mại Mỹ, kêu ca về việc cá tra, cá ba sa nhập khẩu từ Việt Nam gây thiệt hại cho nghề nuôi cá nheo Mỹ và yêu cầu Chính phủ Mỹ phải có biện pháp xử lý.

Ngày 11-7, các thượng nghị sĩ bang Missisipi Ronnie Shows, B.Thompson và thượng nghị sĩ bang Arkansas Marion Barry đã tập hợp lực lượng, kêu gọi Quốc hội thông qua dự luật H.R.2439, dưới tên gọi "ghi nhãn về nguồn gốc xuất xứ" đối với cá nuôi nhập khẩu trong khâu bán lẻ, với những lập luận công khai bôi nhọ sản phẩm của Việt Nam. Tuy nhiên, dự luật này không được đưa ra thông qua, do Thượng viện Mỹ đã bác bỏ một dự luật có nội dung tương tự đối với sản phẩm nông nghiệp nuôi trồng.

Ngày 15-8, nghị sĩ Mỹ M.Ross gửi thư đề nghị cho biết các biện pháp Việt Nam đã thực hiện về việc kiểm soát ghi nhãn cá xuất khẩu vào Mỹ. Ngày 17-8, đại diện Bộ Thủy sản Việt Nam đã có thư trả lời, thông báo rõ những biện pháp Việt Nam đã và đang thực hiện. Ngày 27-9, Cục FDA (Cơ quan quản lý thực phẩm và dược phẩm Hoa Kỳ) gửi thư đề nghị gửi mẫu cá da trơn nguyên con của các loài cá Việt Nam cho Mỹ và chúng ta đã thực hiện ngay. Nhưng phía Mỹ vẫn không dừng lại.

Trong một bài viết gần đây cho tờ Bưu điện Washington, Thượng nghị sĩ M.Barry thậm chí còn vô lý nói rằng, cá da trơn nuôi ở sông Mê Công có thể chứa cả dư lượng chất độc da cam mà quân đội Mỹ đã rải xuống đây trong thời gian chiến tranh.

Ngày 5/10, Hạ viện Mỹ thông qua dự luật H.R.2964, chỉ cho phép sử dụng tên cá "catfish" cho riêng các loài thuộc họ Ictaluridae, thực chất là cho riêng loài cá nheo Mỹ Ictalurus Punctatus. Việc tự giành quyền sử dụng một tên gọi rất thông dụng của hơn 2.500 loài cá khác nhau trên thế giới lấy làm tên riêng cho một loài cá của mình là một hành động "vô tiền khoáng hậu", mà thế giới không thể chấp nhận.

Tiếp đó, nửa đêm 24 rạng ngày 15/10, Thượng viện đã bỏ phiếu miệng thông qua 35 điều luật bổ sung cho dự luật số H.R.2330 về phân bổ ngân sách nông nghiệp năm tài chính 2002, trong đó có điều luật số SA 2000, quy định FDA không được sử dụng ngân sách được cấp để làm thủ tục cho phép nhập khẩu các loài cá da trơn mang tên "catfish", trừ phi chúng thuộc họ Ictaluridae!

Cá da trơn Việt Nam có phải là nguyên nhân làm giảm giá cá nheo Mỹ?

Trước năm 1997, cá da trơn vào Mỹ chủ yếu từ Brazil, với mức kỷ lục đạt 8,2 triệu pao (Ib) (1 pao = 0,45 Kg) năm 1986, tương đương mức nhập khẩu năm 2000, nghĩa là mức của 15 năm sau đó. Từ 1997 đến nay, Việt Nam chiếm phần lớn khối lượng nhập khẩu vào thị trường Mỹ, với sản phẩm chính là cá philê đông lạnh, ước năm 2001 Mỹ nhập khẩu 14-16 triệu Ib. Mặc dù đang tăng, nhưng thị phần cá da trơn Việt Nam năm 2001 vẫn thấp hơn nhiều so với thị phần cá da trơn nhập khẩu từ Brazil năm 1986 (6,7%).



Từ 1990 đến nay, giá cá nheo nuôi đã giảm rất nhiều, trước khi nhập khẩu cá da trơn Việt Nam gia tăng trong hai năm 2000 - 2001. Giá trung bình năm 1991 là 65 xu đô la/Ib, giảm 13 xu đôla/Ib so với năm 1990, trong khi nhập khẩu tăng từ 4 triệu Ib lên 5,2 triệu Ib. Giá trung bình năm 2001 là 65 xu đôla/Ib, chỉ giảm có 10 xu đôla/Ib so với năm 2000, trong khi nhập khẩu tăng từ 8,2 triệu Ib lên 16 triệu Ib. Diễn biến giá và khối lượng nhập khẩu từ 1991 đến 2000 cũng theo xu hướng trên, nhưng mức giá trung bình năm 2001 khi cá da trơn nhập khẩu chỉ chiếm 5,2% thị phần vẫn thấp hơn 2 xu đôla/Ib so với giá trung bình năm 1986 (67 xu đôla/Ib) khi cá da trơn nhập khẩu chiếm 6,7% thị phần.

Sau khi phân tích các số liệu thống kê từ năm 1986 đến nay, các báo cáo trên của cả cơ quan chính quyền và Viện nghiên cứu tư nhân Mỹ đều kết luận những nguyên nhân chính dẫn đến việc giảm giá cá nheo nuôi trên thị trường Mỹ là:

Thứ nhất, thức ăn chiếm phần lớn chi phí nuôi cá nheo, nhưng giá bột ngô và bột đậu nành là hai thành phần chính để sản xuất thức ăn trong những năm gần đây giảm mạnh, kéo giá cá nguyên liệu giảm theo.

Thứ hai, lượng cung cấp cá nguyên liệu tăng do diện tích nuôi đã tăng từ 147.100 mẫu (1995) lên 185.700 mẫu (đơn vị đo diện tích của Mỹ) như hiện nay, chủ yếu tập trung ở bốn bang miền nam chiếm 90% sản lượng cá nheo nuôi của Mỹ là Missisipi, Alabama, Arkansas và Louisiana.

Thứ ba, số lượng cá thương phẩm chưa thu hoạch đầu tháng 7-2001 là 370 triệu con, tăng 30% so với cùng kỳ 2000. Số lượng cá bột, cá giống và cá hương khoảng 2,6 tỷ con, tăng 1%.

Thứ tư, giá của sản phẩm cạnh tranh trực tiếp với cá nheo nuôi là thịt gà giảm mạnh do thức ăn giảm và sản lượng tăng. Giá trung bình năm 2001 của sản phẩm này là 33 xu đôla/Ib, giảm 6 xu đôla/Ib so với giá trung bình các năm 1993 - 1998 và giảm 1 xu đôla/Ib so với giá trung bình các tháng đầu năm nay.

Theo phân tích của Cơ quan Nghiên cứu Kinh tế (ERS), thị phần cá da trơn nhập khẩu năm 1986 rõ ràng là cao hơn so với năm 2001, nhưng giá sản phẩm cá nheo nuôi khi đó vẫn cao hơn hiện nay. Khối lượng nhập khẩu từ tháng 6-2001 bắt đầu giảm nhưng trong thực tế giá mua nguyên liệu và giá bán sản phẩm đã bắt đầu giảm

từ tháng 8/2000 và sau tháng 6/2001 vẫn tiếp tục giảm. Ngoài ra, khối lượng nhập khẩu từ 1997 đến 2000 tăng 7,3 triệu Ib, nhưng lượng tiêu thị sản phẩm cá nheo nuôi trong cùng kỳ vẫn tăng 35,4 triệu Ib! Theo ước tính khối lượng nhập khẩu năm 2001 sẽ tăng 8 triệu Ib so với năm 2000 (gấp đôi), nhưng lượng tiêu thụ sản phẩm cá nheo nuôi chỉ giảm 2,7 triệu Ib.

Ngoài ra còn phải kể đến việc các nền kinh tế lớn của thế giới là Mỹ, Nhật Bản và EU đang ở trong tình trạng suy thoái, đặc biệt là sau sự kiện ngày 11/9, khiến cho sức mua và nhu cầu tiêu dùng đều giảm.

Như vậy, có thể kết luận rằng, việc tăng nhập khẩu cá da trơn của Việt Nam không phải là nguyên nhân làm giảm giá bán và lượng tiêu thụ sản phẩm cá nheo nuôi nội địa của Mỹ. Giá giảm chỉ là một hiện tượng kinh tế diễn biến bình thường theo chu kỳ phát triển, do các nguyên nhân của sản xuất và tiêu thụ của chính thị trường Mỹ gây ra.

Chất lượng và an toàn của cá tra và ba sa Việt Nam

Về môi trường nước nuôi, chắc chắn nước sông Mê Công không bị ô nhiễm như nước sông Missisipi của Mỹ. Chất lượng nước ở hạ lưu sông Mê Công được kiểm soát chặt chẽ bởi một hệ thống giám sát quốc gia và quốc tế, dựa trên cơ sở những cam kết giữa các nước trong vùng và các tổ chức quốc tế có uy tín. Từ năm 1999 đến nay, FDA Mỹ thường xuyên nhận được báo cáo về chất lượng môi trường các vùng nuôi thủy sản của Việt Nam, kết quả chương trình kiểm soát dư lượng chất độc hại trong cá ba sa và cá tra nuôi ở Việt Nam do Trung tâm Kiểm tra Chất lượng và Vệ sinh thủy sản (NAFIQACEN) thực hiện. Các báo cáo này cho thấy các chỉ tiêu về dư lượng kim loại nặng và thuốc trừ sâu tại 30 trạm ở hạ lưu sông Cửu Long đều thấp hơn nhiều lần mức quốc tế cho phép. Lẽ dễ hiểu, bởi khu vực này công nghiệp chưa phát triển và phát triển nông thôn các loài thuốc trừ sâu độc hại đã từ lâu không sử dụng.

Cần phải nói thêm rằng, những gì một vài người Mỹ nói về việc "sông Mê Công bị ô nhiễm nặng", "có dư lượng chất độc da cam"... đều chỉ là những điều nằm trong trí tưởng tượng của họ, bởi khi bị các phóng viên Mỹ hỏi dồn, họ hoàn toàn không thể đưa ra một bằng chứng khoa học nào để chứng minh cho những giả thuyết phi lý đó.

Và cũng cần phải nêu ra đây điều mà có thể ít người tiêu dùng Mỹ được biết. Đó là việc các ao nuôi cá nheo của Mỹ phải khai thác nước ngầm để nuôi cá, và đáy ao thường xuyên tích tụ một lượng bùn rất dày, có trường hợp dày 1,5 đến 2m, kết quả lắng đọng của thức ăn thừa, của phân cá, do phải sau một chu kỳ sản xuất tám năm đáy ao mới được dọn sạch một lần. Nước trong ao luôn tanh mùi bùn. Các chủ trại nuôi cá nheo Mỹ thường xuyên phải dùng chất hóa học "diuron" - một loại chất độc đã được liệt vào danh mục cấm sử dụng của Cục Môi trường Mỹ - để thả xuống các ao nuôi cá nheo của họ. Đó là biện pháp được sử dụng để chống lại sự phát triển của tảo lam trong các ao nuôi nước tù hám, tránh cho cá nheo của họ nuôi khỏi hôi mùi bùn! Và để hợp thức hóa, đánh lừa công chúng, hằng năm họ phải thương lượng với Cục Môi trường Mỹ để được phép gia hạn việc cho phép sử dụng loại thuốc độc "diuron" nói trên. Không giống như các chủ trại nuôi cá nheo Mỹ, người Việt Nam không bao giờ đánh thuốc độc các vùng nước nuôi thủy sản của mình. Và thịt cá tra, cá ba sa của Việt Nam không hề có mùi bùn.

Về quy trình nuôi và chất lượng cá: Tháng 10/1998, phái đoàn thủy sản Mỹ gồm hơn 20 người, do Giám đốc Cục Nghề cá biển Hoa kỳ (NMFS) Rolland Schumitten dẫn đầu, cùng với đoàn doanh nghiệp thủy sản do ông Richard Gutting, nay là Chủ tịch Hiệp hội Thủy sản Mỹ (NFI), đã đến thăm vùng nuôi cá bè ở An Giang, tận mắt khảo sát tình hình nuôi, chế biến, quản lý chất lượng và đã có ấn tượng rất tốt về tình hình nuôi cá da trơn, công nhận việc kiểm soát chặt chẽ chất lượng nước trong quá trình nuôi và chất lượng cá trong quá trình chế biến.

Đoàn các doanh nghiệp nuôi và chế biến cá nheo Mỹ, cùng với các nhà khoa học của bang Alabama sang tìm hiểu tình hình nuôi cá basa và cá tra tháng 11-2000 cũng đã có cùng kết luận. Sau khi thăm nhiều cơ sở sản xuất và chế biến của Việt Nam từ khâu chọn giống, cho đẻ, ương cá, nuôi vỗ, sản xuất thức ăn và chế biến cá, được biết hệ thống quản lý chất lượng theo HACCP, GMP và SSOP của các doanh nghiệp Việt Nam, đoàn đã nhận xét nguồn nước sông Cửu Long để nuôi cá bè rất tốt, công nghệ nuôi và chế biến hiện đại, thậm chí có mặt còn hơn các nhà máy chế biến bên Mỹ.

Ông Henry Schmick, tùy viên nông nghiệp sau khi thăm An Giang cũng nhất trí rằng, các nhà máy chế biến thủy sản xuất khẩu của Việt Nam đều bảo đảm điều kiện an toàn thực phẩm, tuân thủ chặt chẽ HACCP.

Các thanh tra an toàn vệ sinh thực phẩm và HACCP của FDA do ông Brett Koonse, Trưởng phòng của Văn phòng Thủy sản dẫn đầu đến kiểm tra các doanh nghiệp Việt Nam nhiều lần cũng kết luận rằng, các doanh nghiệp đều bảo đảm vệ sinh, tuân thủ chặt chẽ HACCP. Trong thực tế, Chương trình quản lý HACCP cho từng lô hàng đều được gửi cho FDA. Từ khi đặt chân vào thị trường Mỹ (năm 1995) đến nay, các lô hàng cá basa và cá tra của Việt Nam chưa từng một lần bị trả lại vì các lý do liên quan vệ sinh an toàn thực phẩm mà chỉ có lời khen của người tiêu dùng Mỹ vì chất lượng thơm ngon.

Chính CFA đã từng thuê phòng kiểm nghiệm của Cục NMFS giám định chất lượng cá basa vì "lý do an toàn sức khỏe cho người". Có lẽ ai cũng đoán được vì sao họ chẳng bao giờ để lọt cho công chúng biết kết quả kiểm nghiệm do chính Cục NMFS thực hiện.

Việc dùng từ "catfish" cho cá da trơn Việt Nam

Như đã nói, catfish là tên chung của tất cả các loài cá da trơn, việc sử dụng tên "catfish" (kèm theo các tính từ xác định từng loài) cho các sản phẩm cá da trơn Việt Nam là hoàn toàn đúng quy định và chuẩn mực thương mại quốc tế.

Về phương diện khoa học, nhiều nhà khoa học của Mỹ, trong đó có tiến sĩ Carl Ferraris thuộc Viện hàn lâm Khoa học California, đã lên tiếng thừa nhận cá da trơn của Việt Nam thuộc giống Pangasius cũng như cá nheo nuôi Ictalurus Puncatatus ở Mỹ và phần lớn trong số 2.500 loài cá da trơn, thuộc 30 - 35 họ cá, phân bố khắp thế giới, đều được người Mỹ và những người nói tiếng Anh gọi là "catfish".

Về phương diện luật pháp, theo quy định hiện hành của Cơ quan Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm của Hoa Kỳ (US FDA), các loài cá da trơn của Việt Nam đều được

mang tên thương mại có chữ "catfish" cùng với một tính từ xác định loại kèm theo. Cá basa có thể dùng một trong năm tên (Basa, Bocourti fish, Basa catfish và Bocourti catfish) còn cá tra có thể dùng một trong ba tên (Swai, Sutchi Catfish và Striped catfish).

Về nhãn mác, các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản đều nghiêm túc thực hiện các quy định của FDA và của Chính phủ Việt Nam về sử dụng các tên thương mại cho cá tra và basa, cũng như cho tất cả các sản phẩm thủy sản khác. Ngoài ra, trên bao bì xuất khẩu bao giờ cũng in rõ "Sản phẩm của Việt Nam" hoặc "Sản xuất tại Việt Nam" (Product of Vietnam/Produced in Vietnam). Điều này đã được khẳng định bởi cơ quan FDA Và đã được nhắc lại trong Công hàm ngày 16/7/2001 của Bộ Thủy sản gửi Đại sứ quán Mỹ tại Hà Nội, thư ngày 24/7/2001 của VASEP và Công thư số 453/CL/TH ngày 26/7/2001 của NAFIQACEN gửi FDA.

Có thể dẫn lời nhận xét của ông Robin Rackowe, chuyên gia nổi tiếng người Mỹ về marketing thủy sản. Ông nói thẳng: "Đây không phải là vấn đề về chất lượng, an toàn vệ sinh, nhãn mác, hay bất cứ một thứ gì khác, đây là vấn đề chênh lệch giá. Các chủ trại nuôi cá nheo Mỹ căm tức vì Việt Nam đã bán vào thị trường nước Mỹ loại cá da trơn chất lượng tốt, với mức giá mà họ không tài nào cạnh tranh nổi.

Cũng nên dẫn lời của ông Richard Gutting, Chủ tịch đương nhiệm của Hiệp hội Thủy sản Hoa Kỳ (NFI), tổ chức tập hợp đông đảo nhất những người sản xuất và kinh doanh thủy sản của Mỹ, để nhắn nhủ cho những người chủ trại cá nheo Mỹ đang chủ trương gây ra một cuộc chiến thương mại: "Cá da trơn hiện đang được nuôi ở nhiều nước. Công nghệ đã có, thị trường cũng sẵn. Cuối cùng thì sau khi tiêu tốn hàng đống tiền để ngăn cản nhập khẩu cá da trơn của Việt Nam, các nhà sản xuất cá nheo của Mỹ sẽ chẳng được hưởng tí lợi lộc gì, vì biết đâu cả thế giới sẽ nhảy vào cuộc và bắt đầu nuôi cá da trơn.

Tuần tin tức-Cái nhìn toàn cảnh về đời sống xã hội Việt Nam trong tuần.
Phát hành vào thứ năm hàng tuần.
Đăng ký tại:
http://media.vdc.com.vn/ezines

HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT MỸ

NHẬN ĐỊNH VỀ CƠ HỘI KHI THỰC THI HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT - MỸ

1. Ngành nông nghiệp

Ngành nông nghiệp đang phát triển của Việt Nam đứng trước thời cơ tăng kim ngạch XK cao nhất trong số các ngành hàng của ta vào quốc gia có thị trường lớn nhất thế giới là Mỹ khi Hiệp định Thương mại Việt- Mỹ được đưa vào thi hành. Trong số đó, các mặt hàng có khả năng tăng kim ngạch XK sang Mỹ lớn nhất là gạo, rau quả, thịt, hàng thủ công mỹ nghệ. Ngay khi hiệp định có hiệu lực, thuế nhập khẩu gạo chế biến của Việt Nam sẽ giảm từ 24% xuống còn 5,8%. Các sản phẩm thịt, đặc biệt là thịt ướp lạnh cũng được giảm thuế nhập khẩu từ 25,1% xuống còn 5,4%. Hàng rau quả, thuế nhập khẩu giảm từ 21% xuống còn 5,4%. Các sản phẩm từ gỗ giảm từ 29% xuống còn 2,1%. Sản phẩm thủ công mỹ nghệ và dầu thực vật cũng có mức giảm tương tự. Dự báo kim ngạch XK những sản phẩm trên sẽ tăng mạnh so với 7 triệu USD gạo, 11,2 triệu USD hàng thủ công mỹ nghệ, 0,8 triệu USD rau quả mà Việt Nam đã xuất sang Mỹ năm 2000. Riêng một số mặt hàng như cà phê, điều, cao su, chè, cá, dù thuế nhập khẩu giảm nhẹ (hoặc không giảm như cà phê và cao su tự nhiên) do thuế nhập khẩu ở Mỹ hiện đã gần bằng mức thuế ở quan hệ bình thường, nhưng nếu xúc tiến thương mại tốt, giá trị XK cà phê hoàn toàn có thể vượt mức 57,8 triệu USD mà Việt Nam đã XK sang Mỹ trong năm qua, điều sẽ vượt mức 37 triệu USD, chè vượt mức 0,3 triệu USD.



2. Ngành dệt may

Theo giới phân tích kinh tế, ngành dệt may Việt Nam sẽ đón nhận được nhiều cơ hội mới nhờ những tác động gián tiếp từ hiệp định cũng như từ những biến động của nền kinh tế thế giới hiện nay. Cơ hội đầu tiên là hàng dệt may Việt Nam được xuất khẩu vào thị trường Mỹ mà không bị hạn chế bởi cơ chế hạn ngạch hoặc giấy phép nhập khẩu của chính phủ Mỹ đang áp dụng đối với các nước khác. Đương nhiên lợi thế này chỉ có thể kéo dài trong khoảng 1 năm, kể từ khi hiệp định thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực song nếu biết tận dụng cơ hội thì các doanh nghiệp Việt Nam có thể đẩy mạnh xuất khẩu hàng dệt may vào thị trường này.

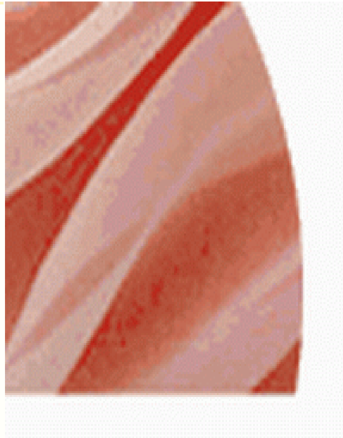
Cơ hội thứ hai là xu hướng chuyển đơn đặt hàng nhập khẩu của các doanh nghiệp Mỹ từ các bạn hàng truyền thống là các quốc gia có tình hình an ninh không ổn định như Pakistan, Thổ Nhĩ Kỳ, Indonesia,... sang các khu vực an toàn hơn như Thái Lan, Trung Quốc, Việt Nam. Tuy nhiên, để biến cơ hội này thành hiện thực thì vấn đề đặt ra là các DN Việt Nam cần nâng cao khả năng cạnh tranh về chất lượng, mẫu mã, đặc biệt là về giá cả với các đối thủ Thái Lan và Trung Quốc.



Một số thông số về thị trường dệt may Hoa Kỳ

Hoa Kỳ là thị trường nhập khẩu hàng dệt, may lớn nhất thế giới, năm 2000 đã

nhập khẩu hàng dệt may trị giá 72,8 tỷ USD, tăng 11,28% so với năm 1999. Nếu phân theo nhóm sản phẩm thì sợi trị giá nhập khẩu 1.434 triệu USD; vải 5.558 triệu USD; quần áo 58.383 triệu USD và hàng nội thất là 7.469 triệu USD. Về các nhóm hàng có tỷ lệ nhập khẩu lớn gồm Cat 352/652 áo mặc trong bằng vải xơ nhân tạo và vải sợi bông (8,17%), Cat 347/348 quần dài, quần cọc bằng vải sợi bông (5,83%); Cat 369 hàng nội thất từ vải sợi bông (5,81%); Cat 669 hàng nội thất từ vải xơ nhân tạo (4,65%), Cat 223 vải không dệt từ xơ nhân tạo và sợi bông (4,27%) và Cat 338/339 áo choàng và sơ mi dệt kim bông (4,22%).



Các doanh nghiệp Việt Nam sẽ phải cạnh tranh khốc liệt với các nhà nhập khẩu sừng sỏ tính theo thứ tự kim ngạch nhập khẩu (tỷ USD) là Trung Quốc (9,0), Mexico (7,7), Hồng Công (4,7), EU (4,0), Canada (3,4), Hàn Quốc (3,2), Đài Loan (2,9), Ấn Độ (2,7), Dominica (2,4), Hondurat (2,2)...

Tin tức thị trường

1. Giá đất đền bù ở Hà Nội có thể lên đến 38 triệu đồng/m2

Sở Địa chính - Nhà đất Hà Nội chuẩn bị trình UBND TP hà Nội văn bản hướng dẫn về giá các loại đất theo tinh thần của Luật Đất đai (sửa đổi). Theo đó, Thành phố sẽ không quy định mức giá đất cụ thể là bao nhiêu, mà chỉ quy định giá trần với 2 mức khác nhau. Đối với việc thu thuế, tính tiền khi Nhà nước cho thuê đất ... sẽ áp dụng mức giá trần khoảng 28 triệu đ/m2. Còn đối với việc đền bù thiệt hại khi Nhà nước thu hồi đất, nộp tiền tái định cư... sẽ áp dụng mức giá trần khoảng 38 triệu đ/m2. Đồng thời, thay việc ấn định giá như trước đây, TP.Hà Nội sẽ ấn định khoảng trên 250 hệ số chênh lệch khác nhau, áp dụng cho cả 2 mức giá trần nêu trên.

2. Việt Kiều chưa thể mua nhà?

Theo nguồn tin có thẩm quyền, nhiều khả năng việc bán nhà ở cho người Việt Nam định cư ở nước ngoài chưa thể thực hiện được sau ngày 22/11 (ngày Nghị định số 81/2001/NĐ-CP quy định việc người Việt Nam định cư ở nước ngoài mua nhà ở tại Việt Nam có hiệu lực). Nguyên nhân được đưa ra là, nhiều nội dung quan trọng trong Nghị định 81 đến nay vẫn chưa được các bộ, ngành hữu quan ban hành hướng dẫn.

Hiện tại, Bộ Xây dựng vẫn chưa thống nhất được với Bộ Công an và các cơ quan có liên quan để phối hợp ban hành những khu vực cấm người cư trú, một nội dung rất quan trọng làm cơ sở để các cơ quan thực hiện việc bán nhà ở cho các đối tượng là người Việt Nam định cư ở nước ngoài.

NHỮNG THỦ TỤC CẦN BIẾT KHI XUẤT HÀNG SANG MỸ

Khi xuất hàng sang Mỹ các doanh nghiệp (DN) cũng cần phải quan tâm đến các thủ tục hải quan để nhanh chóng có thể nhập khẩu được hàng hoá được thuận lợi hơn

Ngày 13 và 14/11/2001, đoàn lãnh đạo hải quan của cảng Long Beach (Los Angeles) và ban lãnh đạo hải quan sân bay quốc tế Los Angeles - California đã gặp gỡ các DN tại TPHCM để trao đổi về các thủ tục cần thiết khi xuất khẩu (XK) hàng hóa qua thị trường Mỹ. Những vấn đề về thủ tục xuất nhập khẩu hàng hóa, kể cả những thủ thuật đối phó với hệ thống luật pháp Mỹ mà các DN Việt Nam quan tâm đã được các quan chức hải quan Mỹ trả lời và phân tích khá chi tiết.



Tất cả các khâu kiểm tra hàng đều qua hệ thống điện tử

Theo ông Mike Kelly, Tổng Giám đốc Hải quan cảng Long Beach, đây là cản trở lớn thứ ba trên thế giới và tất cả hàng hóa của khu vực Đông Nam Aị XK vào Mỹ đều phải qua cảng này. Long Beach có khoảng 150 cầu container và hàng năm có khoảng 4 triệu container vào cảng, nhưng chỉ có khoảng 3.000 container phải qua kiểm tra. Tất cả các khâu kiểm tra hàng hóa đều được thực hiện qua hệ thống điện tử nên rất nhanh chóng.

Tuy nhiên, nếu nhà nhập khẩu vi phạm (thường là không khớp số liệu giữa tờ khai hàng hóa và số lượng hàng thực tế ở container hoặc bao bì sản phẩm bên ngoài không đúng với chất lượng hàng hóa bên trong...) sẽ bị phạt từ 50 USD trở lên.

Ông M.Kelly cho rằng, mức phạt không cao, nhưng sẽ rất bất lợi cho DN. Vì cứ mỗi trường hợp vi phạm bị phạt từ 100 USD trở lên đều bị ghi vào "sổ đen" và trong vòng 10 năm, tên tuổi của nhà nhập khẩu đó sẽ bị kiểm tra mỗi lần nhập hàng vào Mỹ, bất kể là hàng hóa gì. Đó là chưa kể, có khi toàn bộ số lượng hàng hóa trong container đó bị tịch thu, tiêu hủy hoặc bị buộc phải quay về nước, không cho nhập cảng.

Chọn người khai thuê hải quan

Bất kỳ hàng hóa nào khi vào Mỹ, điều đầu tiên, nhân viên hải quan Mỹ sẽ hỏi là hàng hóa dùng vào mục đích cá nhân hay thương mại. Nếu là hàng cá nhân, họ không yêu cầu gì về visa hay quota. Ngược lại, chỉ là một sản phẩm, nhưng là hàng thương mại, chẳng hạn hàng mẫu để chào hàng, cũng phải xuất trình visa. Do vậy, ông Nguyễn Vinh, Giám đốc Thanh tra Hải quan sân bay quốc tế Los Angeles, khuyên nên khai là hàng dùng cá nhân

Tuy nhiên, phải là những hàng hóa trị giá dưới 2.000 USD. Theo ông Vinh, nếu phải xuất một lượng hàng trị giá 2.100 USD thì DN nên chọn chỉ xuất lượng hàng trị giá 1900 USD. Với trị giá hàng dưới 2.000 USD, thủ tục khai báo hải quan rất đơn giản. DN chỉ cần nộp hóa đơn hàng hóa, nộp thuế (nếu biết rõ biểu thuế cho mặt hàng là bao nhiêu) là có thể được cho qua dễ dàng.

Đối với hàng hóa nhập vào Mỹ trị giá trên 2.000 USD, DN nên chọn người khai thuê hải quan để đối phó với các nhân viên hải quan Mỹ khi làm thủ tục nhập khẩu hàng hóa. Người khai thuê hải quan là những người đã vượt qua kỳ thi do Sở Quan thuế Mỹ tổ chức (kỳ thi này được tổ chức hai lần mỗi năm, xác suất đậu từ 3-5%) và

có một khoản tài chính nhất định để đảm bảo với Chính phủ Mỹ về những hàng hóa mà họ đã nhận khai thuê cho các DN nhập khẩu

Hàng Việt Nam nên ghi rõ "made in VietNam"

Ông Vinh cũng khuyên các DN Việt Nam lần đầu tiên xuất hàng qua Mỹ và chưa hiểu biết gì về nhận định của hải quan Mỹ đối với hàng hóa của mình thì nên xuất trước một ít hàng để thăm dò, không nên xuất cả container cho lần đầu tiên. Nếu lần xuất thăm dò được dễ dàng, lần sau mới nên xuất cả container, vì có thể lần xuất hàng lần sau, nhân viên hải quan sẽ không cần kiểm tra hàng nữa. Một điều đơn giản khác cũng được ông Vinh lưu ý, là hàng xuất đi từ Việt Nam, bắt buộc phải ghi "made in Vietnam", không nên ghi "designed by Italia, made in Vietnam" hay những dòng chữ tương tự như vậy.

Theo ông Hồ Ngọc, thanh tra Bộ Canh nông Hoa Kỳ, hiện luật pháp Mỹ chưa có quy định gì về nhập khẩu hàng nông sản. Tuy nhiên đã có danh sách một số mặt hàng cấm nhập hoặc muốn nhập vào Mỹ phải qua các khâu sơ chế như thế nào. Ông Ngọc cho biết: "Mỹ cấm nhập các mặt hàng xách tay về thịt động vật và trái cây tươi. Nếu muốn nhập trái cây tươi phải cắt đôi và ngâm nước trước đó hai tuần lễ".

VĂN BẢN CHÍNH SÁCH KINH TẾ

NHỮNG VẤN ĐỀ CHÍNH TRONG HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI VIỆT - MỸ

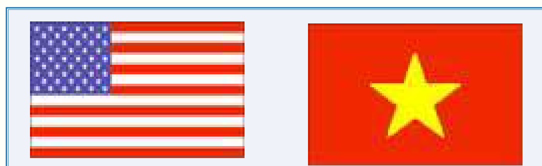
Chương I: Thương mại hàng hoá

(Hàng công nghiệp và Nông nghiệp)

Thương quyền

Việt nam mở rộng quyền kinh doanh xuất nhập khẩu cho các công ty.

Theo đó :



1- Các công ty Việt Nam có quyền tham gia xuất khẩu nhập khẩu

2- Các công ty có vốn đầu tư Hoa Kỳ có quyền kinh doanh ngay lập tức liên quan đến hoạt động của công ty trên lãnh thổ Việt Nam.

3- Các công ty có vốn đầu tư Hoa Kỳ có quyền kinh doanh các hàng hoá (có một vài loại trừ) trong vòng 3 năm.

4- Thể nhân Hoa Kỳ thành lập liên doanh với mục tiêu thương mại trong vòng 3 năm với cổ phần tối đa 49%; Trong vòng 6 năm cổ phần tối đa có thể tới 51 %.

Quy chế Tối huệ Quốc (MFN)

Việt nam cam kết giành đối xử ưu đãi Tối Huệ quốc cho tất cả các hàng hoá nhập khẩu, từ Hoa Kỳ (mức thuế quan đánh vào hàng hoá nhập khẩu không tối huệ quốc 50% cao hơn so với hàng hoá được giành đối xử Tối Huệ quốc).

Cắt giảm thuế

Việt Nam đồng ý cắt giảm thuế quan (thường cắt giảm từ 1/3 đến 1/2 mức thuế hiện thời) trên diện rộng cho các hàng hoá có thế mạnh của Hoa Kỳ bao gồm các sản phẩm sứ vệ sinh, phim ảnh, điều hoà không khí và máy lạnh, động cơ điện, điện thoại di động, máy nhắn tin, các trò chơi video, cửu, pho mát, khoai tây, hành, tỏi và các loại rau quả khác, nho, táo và lê, các loại hoa quả sạch khác, một số loại gia vị, đậu tương, dầu thực vật, thịt và cá chế biến, nước quả, mì ống. Thuế quan đánh vào các sản phẩm nảy sẽ được giảm dần trong thời gian 3 năm.

Các biện pháp phi thuế quan

Việt Nam đồng ý loại bỏ dần hạn chế định lượng các sản phẩm hàng nông sản và hàng công nghiệp trong vòng 3-7 năm (ví dụ như linh kiện phụ tùng ôtô, các loại cam quýt, thị bò).

Giấy phép nhập khẩu

Việt Nam sẽ loại bỏ các giấy phép nhập khẩu tuỳ tiện phù hợp với các quy định của WTO.

Trị giá tính thuế Hải quan và lệ phí Hải quan

Việt Nam sẽ tuân thủ các quy định của WTO, sử dụng giá giao dịch để tính thuế hải quan, và hạn chế những chi phí dịch vụ có liên quan trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.

Tiêu chuẩn kỹ thuật và Các biện pháp vệ sinh dịch tễ

Các biện pháp vệ sinh dịch tễ và tiêu chuẩn chất lượng phù hợp với WTO sẽ được áp dụng trên cơ sở đối xử quốc gia và chỉ được áp dụng trong những trường hợp cần thiết đáp ứng những mục đích chính đáng. (Như là bảo vệ sức khoẻ con người, động thực vật).

Doanh nghiệp Nhà nước

Sẽ được thực hiện phù hợp với các quy định của WTO (ví dụ các doanh nghiệp thương mại Nhà nước chỉ thực hiện việc mua sắm phù hợp với những mục tiêu thương mại nhất định .

Chương II: Quyền sở hữu trí tuệ

Việt Nam đồng ý tuân thủ các quy định Hiệp định TRIPs trong WTO trên tất cả các lĩnh vực trong khoảng thời gian ngắn bao gồm:

- Bảo hộ Sáng chế và Thương hiệu được quy định trong TRIPs - phù hợp trong vòng 12 tháng.

- Bảo hộ Bản quyền và Bí mật Thương mại quy định trong TRIPs - phù hợp trong vòng 18 tháng.

Việt Nam đồng ý áp dụng đối xử “TRIPs cộng” trên một số lĩnh vực, bao gồm các tín hiệu mã vệ tinh, bảo hộ sáng chế về thực vật và động vật, bảo hộ dữ liệu thử nghiệm bí mật đệ trình chính phủ. Trong trường hợp bảo hộ tín hiệu vệ tinh sẽ được thực hiện trong thời gian 30 tháng

Chương III: Thương mại dịch vụ

Cam kết chung

Các luật lệ trong khuôn khổ Hiệp định chung về Thương mại Dịch vụ (Bao gồm các nguyên tắc và quy định trong nước).

- Các quy định hiện thời bảo hộ bởi Điều khoản bảo lưu

- Công ty nước ngoài được quyền thuê đất

- Các chức danh điều hành cao cấp và thương nhân được phép vào hoạt động

Lĩnh vực

Dịch vụ pháp lý

- Được phép lập công ty 100% vốn Hoa kỳ (kể cả chi nhánh). Chi nhánh được cấp lại giấy phép hoạt động 5 năm một lần.

- Có thể tư vấn Luật Việt Nam

Dịch vụ Kế toán

- Được phép thành lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ

- Giấy phép được cấp trên cơ sở phê duyệt theo từng trường hợp một trong vòng 3 năm kể từ ngày Hiệp định có hiệu lực. Sau thời hạn này sẽ không có một hạn chế nào khác.

- Trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Sau đó sẽ không có bất kỳ hạn chế nào.

Dịch vụ kiến trúc

- Được phép thành lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ

- Trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Sau đó sẽ không có bất kỳ hạn chế nào.

Dịch vụ kỹ thuật

- Được phép thành lập công ty 100%

vốn Hoa Kỳ

- Trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Sau đó sẽ không có bất kỳ hạn chế nào.

Dịch vụ về vi tính và các dịch vụ liên quan

- Được phép thành lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ

- Trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực, các nhà cung cấp dịch vụ Hoa Kỳ chỉ được cung cấp dịch vụ cho các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Sau đó sẽ không có bất kỳ hạn chế nào.

Dịch vụ quảng cáo

- Được phép thành lập công ty liên doanh với vốn góp của phía Hoa Kỳ không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh. Trong vòng 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế này sẽ là 51% và 7 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực sẽ không còn bất kỳ hạn chế nào về tỷ lệ góp vốn trong liên doanh.

Dich vụ nghiên cứu thăm dò thị trường

- Được phép thành lập công ty liên doanh với vốn góp của phía Hoa Kỳ không vượt quá 49% vốn pháp định của liên doanh. Trong vòng 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế này sẽ là 51 % và 7 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực được thành lập công ty 100% vốn đầu tư Hoa Kỳ.

Dịch vụ Tư vấn quản lý

- Được phép thành lập công ty liên doanh (Không có hạn chế về tỷ lệ góp vốn), trong vòng 5 năm được phép thành lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ.

Dịch vụ viễn thông

- Văn bản Tham chiếu dịch vụ Viễn thông cơ bản WTO (Bao hàm các quy tắc cạnh tranh) bao gồm:

Dịch vụ viễn thông giá trị gia tăng

- Được thành lập công ty liên doanh với hạn chế 50%vốn Hoa Kỳ đóng góp trong vòng 2 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực (3 năm cho dịch vụ Internet)

Dịch vụ viễn thông cơ bản (bao gồm dịch vu di động và vệ tinh)

- Được thành lập công ty liên doanh với hạn chế 49% vốn Hoa Kỳ đóng góp trong vòng 4 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.

Dịch vụ điện thoại để bàn.

- Được thành lập công ty liên doanh với hạn chế 49% vốn Hoa Kỳ đóng góp trong vòng 6 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực.

Dịch vụ nghe nhìn

- Được lập công ty liên doanh với hạn chế vốn đóng góp Hoa Kỳ 49%; 5 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực hạn chế này tăng lên 51%.
- Các dịch vụ bao gồm các sản phẩm phim ảnh và cung cấp sản phẩm và chiếu phim ảnh.

Dịch vụ xây dựng và các dịch vụ đồng bộ liên quan

- Được phép lập công ty 100% vốn Hoa Kỳ

- Trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định

có hiệu lực các công ty Hoa Kỳ chỉ được phép cung cấp dịch vụ cho các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Sau đó sẽ không có bất kỳ hạn chế nào khác.

Dịch vụ phân phối

- Dịch vụ phân phối bán buôn: Được phép thành lập công ty liên doanh với hạn chế vốn đóng góp phía Hoa Kỳ 49% trong vòng 3 năm kể từ khi Hiệp định có hiệu lực. Sau 6 năm các hạn chế này sẽ được bãi bỏ. Đối với các sản phẩm nhạy cảm thì thời hạn bãi bõ hạn chế sẽ kéo dài hơn.

- Dịch vụ bán lẻ:. Mỗi một nhà cung cấp dịch vụ bán lẽ sẽ tự động được mở 01 đại lý. Việc thành lập này được xem xét theo từng trường hợp

Dịch vụ giáo dục

- Được phép thành lập công ty liên doanh tại Việt Nam sau khi Hiệp định có hiệu lực. 7 năm sau khi Hiệp định có hiệu lực công ty 100% vốn Hoa Kỳ được thành lập.

Dịch vụ tài chính

Nhất trí với phụ lục dịch vụ tài Chính của GATS.

Bảo hiểm

- Bảo hiểm nhân thọ và các lĩnh vực “không bắt buộc” khác: Liên doanh, hạn chế 50% vốn phía Mỹ, cho phép sau 3 năm; sau 5 năm sẽ cho phép phía Mỹ sở hữu 100% vốn.

- Các lĩnh vực “bắt buộc” (xe có động cơ, xây dựng): Liên doanh, cho phép sau 3 năm (không hạn chế vốn phía Mỹ); sau 6 năm sẽ cho phép phía Mỹ sở hữu 100% vốn.

Dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính liên quan

- Các công ty thuê mua và các nhà cung cấp dịch vụ không thuộc ngân hàng: Cho phép liên doanh (không hạn chế vốn phía Mỹ); sau 3 năm sẽ cho phép phía Mỹ sở hữu 100% vốn.

-Ngân hàng: Cho phép phía Mỹ mở chi nhánh. Cho phép phía Mỹ tham gia liên doanh với tỷ lệ góp vốn từ 30% đến 49%; sau 9 năm cho phép mở ngân hàng con với 100% vốn sở hữu của Mỹ. Tỷ lệ cổ phần của Mỹ trong các ngân hàng cổ phần Việt Nam cho phép ở mức ngang với người Việt Nam.

- Yêu cầu vốn tối thiểu: 15 triệu USD đối với chi nhánh ngân hàng Mỹ; 10 triệu USD đối với liên doanh hoặc ngân hàng con 100% vốn Mỹ.

- Quyền thế chấp: Sau 3 năm, các tổ chức tài chính 100% vốn Mỹ có thể nhận thế chấp quyền sử dụng đất của các công ty đầu tư nước ngoài; trong trường hợp các công ty đó vỡ nợ, có thể sử dụng thế chấp để thanh lý.

- Cho phép liên doanh hoặc công ty thuê mua tài chính 100% vốn Mỹ. Nhà đầu tư phải hoạt động kinh doanh 3 năm liền có lãi và vốn pháp định tối thiểu là 5 triệu USD.

-Trong 3 năm, sẽ dành đãi ngộ quốc gia cho các nghiệp vụ chiết khấu ngân hàng Trung ương, hoán đổi và giao dịch kỳ hạn cho các công ty dịch vụ tài chính Mỹ.

- Các chi nhánh ngân hàng Mỹ được nhận đặt cọc bằng tiền đồng:

- Với các pháp nhân mà ngân hàng

không có quan hệ tín dụng: có thể chấp nhận đặt cọc lên tới 50% vốn pháp định của ngân hàng trong năm đầu tiên, tăng theo kế hoạch đã định tới ngang như trong nước sau 8 năm (với các pháp nhân có quan hệ tín dụng, không hạn chế đặt cọc tiền đồng).

- Với các thể nhân mà ngân hàng không có quan hệ tín dụng: có thể chấp nhận đặt cọc lên tới 50% vốn pháp định của ngân hàng trong năm đầu tiên, tăng theo kế hoạch đã định tới ngang như trong nước sau 10 năm. Với các thể nhân khác, không hạn chế đặt cọc tiền đồng. Sau 8 năm, các tổ chức tài chính Mỹ có thể phát hành thẻ tín dụng trên cơ sở đãi ngộ quốc gia.

- Các ngân hàng Mỹ có thể đặt máy rút tiền tự động (ATM) ngoài các chi nhánh của mình khi các ngân hàng Việt Nam được phép làm như

Các dịch vụ liên quan đến chứng khoán

- Cho phép lập văn phòng đại diện

Các dịch vụ y tế và xã hội

- Cho phép 100% vốn Mỹ; đầu tư tối thiểu vào bệnh viện: 20 triệu USD; tối thiểu đối với phòng khám: 2 triệu USD; tối thiểu đối với phòng khám chuyên khoa: 1 triệu USD.

Dịch vụ du lịch và lữ hành

- Khách sạn và nhà hàng: Cho phép 100% vốn; cùng với việc đầu tư xây khách sạn.

- Lữ hành và hướng dẫn du lịch: Cho phép liên doanh, hạn chế vốn Mỹ không quá 49%; sau 3 năm, cho phép vốn Mỹ không quá 51%; sau 5 năm không hạn chế vốn Mỹ trong liên doanh.

Chương IV: Đầu tư

Cam kết chung

- Dành bảo hộ không bị sung công đối với đầu tư Mỹ ở Việt Nam

- Quyền giải quyết tranh chấp giữa nhà đầu tư với nhà nước, quyền được chọn nhân sự điều hành cao cấp

- Cho phép tự do chuyển tiền trên cơ sở đãi ngộ quốc gia

Các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại(TRIMs)

Việt Nam sẽ loại bỏ dần các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại không phù hợp với WTO (ví dụ yêu cầu về hàm lượng nội địa) trong 5 năm, và các TRIMs khác (yêu cầu xuất khẩu sản phẩm) trong khung thời gian tương tự.

Đãi ngộ quốc gia

- Việt Nam cam kết dành đãi ngộ quốc gia chung, có một số ngoại lệ.

Phân luồng đầu tư

- Sẽ dần dần loại bỏ hoàn toàn cho hầu hết các lĩnh vực trong thời hạn 2, 6, hoặc 9 năm (tuỳ thuộc vào ngành đầu tư, ví dụ đầu tư vào khu công nghiệp hoặc đầu tư vào lĩnh vực chế tạo), nhưng Việt Nam bảo lưu quyền phân luồng đầu tư trong một số ngành.

- Bỏ hạn chế góp vốn trong liên doanh.

- Sau 3 năm sẽ xoá bỏ yêu cầu Mỹ trong liên doanh phải đạt tối thiểu 30%, xoá bỏ yêu cầu bán phần góp vốn của Mỹ cho đối tác Việt Nam và thay bằng quyền được mua trước.

Hoạt đông của liên doanh.

- Sau 3 năm sẽ xoá bỏ yêu cầu một số thành viên Hội đồng Quản trị phải là người Việt Nam, và hạn chế số vấn đề cần phải đạt được sự đồng thuận trong Hội đồng Quản trị (tức là những vấn đề mà thành viên Việt Nam được quyền phủ quyết).

Phân biệt giá.

- Loại bỏ dần mọi phân biệt về giá đối với các nhà đầu tư hoặc cá nhân Mỹ (về điện nước, giao thông, thuê nhà cửa, v.v...) ngay hoặc sau 2-4 năm tuỳ theo loại giá.

Chương V: Thuận lợi hoá kinh doanh

Đảm bảo cá nhân Mỹ có thể tiến hành những hoạt động kinh doanh thông thường như mở văn phòng, nhập khẩu thiết bị sử dụng cho văn phòng, quảng cáo, nghiên cứu thị trường.

Chương VI: Minh bạch và quyền khiếu kiện

Yêu cầu Việt Nam thông báo trước về các luật, quy định và các thủ tục hành chính khác liên quan đến bất kỳ vấn đề nào thuộc Hiệp định, và yêu cầu công bố, chỉ rõ ngày có hiệu lực và cơ quan chính phủ là đầu mối liên hệ.

Yêu cầu tất cả các luật điều chỉnh những vấn đề liên quan đến Hiệp định mà chưa được công bố thì phải công bố.

Yêu cầu chỉ định một ấn phẩm chính thức là nơi sẽ công bố tất cả các văn bản luật, quy định nói trên.

Yêu cầu áp dụng thống nhất, hợp lý, công bằng đối với tất cả các luật, quy định và các thủ tục hành chính.

Yêu cầu thành lập toà hành chính hoặc tư pháp để rà soát và hiệu đính (theo yêu cầu của bên bị ảnh hưởng) mọi vấn đề nêu trong Hiệp định, và dành quyền khiếu kiện các quyết định liên quan. Thông báo về quyết định bị khiếu kiện và lý do bị khiếu kiện sẽ được làm bằng văn bản.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

1. Cổ phiếu của Công ty cổ phần Nhựa Đà Nẵng sẽ được giao dịch vào cuối tháng này

Chủ tịch UBCKNN đã ký giấy phép đăng ký lại để niêm yết cổ phiếu cho Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng vào ngày 09/11/2001. Theo dự kiến, phiên giao dịch đầu tiên của cổ phiếu Công ty nhựa Đà Nẵng sẽ diễn ra trong khoảng thời gian từ 26-30/11/2001. Đại diện của Công ty chứng khoán Bảo Việt (BVSC) - 1 trong 2 đơn vị tư vấn niêm yết cho Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng, cho biết mức giá tham chiếu trong ngày đầu giao dịch đang dự kiến là 20.000 VND/CP (+/-40%).



Đến thời điểm này, Công ty nhựa Đà Nẵng là đơn vị duy nhất không có cổ phiếu ngân quỹ. Tuy nhiên, đại diện của BVSC khẳng định rằng, dù không có cổ phiếu ngân quỹ nhưng ngày đầu tiên lên sàn chắc chắn cổ phiếu của Công ty nhựa Đà Nẵng sẽ có giao dịch vì một số cổ đông lớn và chính các thành viên hội đồng quản trị của Công ty sẽ thực hiện việc bán cổ phiếu ra.

Các lĩnh vực hoạt động chính của Công ty cổ phần nhựa Đà Nẵng: sản xuất sản phẩm tiêu dùng từ chất dẻo, bao bì các loại, ống nước PVC compound cứng; bán buôn bán lẻ các sản phẩm, vật tư, nguyên liệu và các chất phụ gia ngành nhựa; XNK trực tiếp, kinh doanh các ngành nghề khác phù hợp với pháp luật quy định.

Vốn điều lệ hiện nay của Công ty là 15.872.800.000 đồng. trong đó: Nhà nước chiếm 31,5%, 294 cổ đông trong công ty chiếm 27,33% và 130 cổ đông bên ngoài công ty chiếm 41,17%. Công ty dự kiến chia cổ tức trong năm 2001 là 10%.

2. Hapaco được phép phát hành cổ phiếu xây dựng nhà máy giấy kraft

Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (SSC) vừa chấp thuận cho Công ty cổ phần Giấy Hải Phòng (Hapaco) phát hành thêm cổ phiếu để huy động vốn cho dự án xây dựng Nhà máy sản xuất giấy kraft giai đoạn I.

Trước khi tiến hành cấp phép chính thức, SSC yêu cầu Hapaco phải hoàn thành các công việc: bổ sung bản cáo bạch để làm rõ các vấn đề về phương thức phân phối cổ phiếu mới, những thông tin liên quan đến dự án khả thi, các chỉ tiêu kinh tế, kỹ thuật của dự án, xác định giá cổ phiếu cho các cổ đông hiện tại, việc huy động vốn từ hệ thống ngân hàng cho dự án; tiến hành ký kết hợp đồng đại lý phát hành với công ty chứng khoán và chuẩn bị các điều kiện cần thiết cho việc phát hành cổ phiếu; liên hệ với Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh để xác định danh sách cổ đông và chuẩn bị đăng ký và lưu ký cổ phiếu mới.

Theo kế hoạch, Hapaco sẽ phát hành bổ sung 1 triệu cổ phiếu phổ thông, với mệnh giá 10.000 đ/CP để huy động vốn cho dự án nhà máy giấy kraft. Tổng số vốn đầu tư xây dựng Nhà máy là 69,925 tỷ đồng, trong đó ngoài số tiền thu được từ việc bán cổ phiếu, Hapaco dự kiến sẽ sử dụng nguồn vốn quỹ đầu tư phát triển của Công ty và vay ngân hàng để tài trợ cho Dự án.

3. Kết quả đấu thầu trái phiếu Chính phủ đợt X/2001

Chiều ngày 13/11/2001, Trung tâm giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh đã tổ chức đấu thầu trái phiếu Chính phủ đợt X/2001. Tổng khối lượng trái phiếu gọi thầu lần này là 200 tỷ đồng, kỳ hạn 5

năm được phát hành vào ngày 15/11/2001, ngày đáo hạn 15/11/2006. Hình thức đấu thầu lần này kết hợp cạnh tranh và không cạnh tranh lãi suất. Có 4 đơn vị trong tổng số 26 thành viên tham gia đặt thầu, trong đó có 3 thành viên đặt thầu hợp lệ với khối lượng đăng ký là 200 tỷ đồng. Lãi suất đặt thầu cao nhất là 7,8%/năm, lãi suất đặt thầu thấp nhất là 7,3%/năm và lãi suất chỉ đạo là 7,35%/năm. Kết quả, tổng khối lượng trúng thầu là 130 tỷ đồng với lãi suất trúng thầu là 7,35%/năm thuộc về 2 đơn vị là Công ty Cổ phần chứng khoán Bảo Việt 100 tỷ đồng và Công ty TNHH Bảo hiểm Prudential Việt Nam 30 tỷ đồng.

4. Ree kết thúc đợt bán cổ phiếu quỹ

Đợt bán lại 100.000 cổ phiếu quỹ của Công ty cổ phần cơ điện lạnh (REE) tại TTGDCK TP.HCM đã kết thúc vào ngày 09/11/2001, sớm so dự kiến hơn 2 tháng. Số cổ phiếu quỹ này được công ty REE đăng ký bán lại trong thời gian 3 tháng kể từ ngày 15/10/2001 và công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn được uỷ quyền thực hiện bán lại. Theo Công ty REE, kế hoạch sử dụng nguồn vốn thu được từ việc bán lại cổ phiếu quỹ là thực hiện dự án mới của Công ty đã được đại hội cổ đông thường niên năm 2000 thông qua.

5. Sẽ chưa điều chỉnh biên độ dao động giá CP

Ông Trần Cao Nguyên, Vụ trưởng Vụ Phát triển thị trường, UBCKNN cho biết, hiện tại UBCKNN chưa có chủ trương mở rộng biên độ dao động giá CP. Khi có thêm một số công ty được đưa vào niêm yết mới có điều kiện để xem xét việc thay đổi biên độ. UBCKNN cũng đã và đang có dự kiến, khi đưa ra những quyết định điều hành TTCK, sẽ có sự thông báo trước cho công chúng biết. Thời gian thông báo có thể là trước 2 tuần hoặc 1 tháng.

6. Khai trương Trung tâm thông tin chứng khoán và tiền tệ do Reuters và HP tài trợ

Sáng 14/11, tại Học viện Ngân hàng đã diễn ra lễ khai trương "Trung tâm thông tin chứng khoán và tiền tệ" do hãng tin Reuters và hãng máy tính Hewlett Packard đồng tài trợ với mục đích chia sẻ nỗ lực nhằm hỗ trợ phát triển kỹ năng của sinh viên Việt Nam trong lĩnh vực ngân hàng và chứng khoán. 33 hệ thống máy tính đã được hai hãng trên trao tặng Học viện. Trước đó, hãng Reuters cũng đã trao cho chi nhánh Học viện Ngân hàng TP.HCM món quà như vậy vào tháng 4/2001.

7. Bibica sản xuất sản phẩm mới

Công ty cổ phần bánh kẹo Biên Hoà (Bibica) vừa đầu tư 24 tỷ đồng để nhập một dây chuyền sản xuất bánh bông lan kẹp kem cao cấp mang nhãn hiệu Hura, công suất 5 tấn/ngày. Đây là dây chuyền tự động hoàn toàn từ khâu chuẩn bị, trộn, nướng cho đến đóng gói bao bì do Italia sản xuất và Trung tâm nghiên cứu công nghệ thực phẩm IFEG của Đan Mạch chuyển giao công nghệ. Sản phẩm mới sản xuất trên dây chuyền này mang nhãn hiệu Hura có 4 vị sôcôla, dứa, dâu và cốm, có thể bảo quản trong 4 tháng. Từ đầu năm đến nay Bibica đã xuất khẩu 400 ngàn USD các loại bánh kẹo sang các nước Đài Loan, Mỹ, Nhật, Trung Quốc.



Dự kiến tới đây Bibica sẽ đầu tư xây dựng một nhà máy sản xuất bánh kẹo tại Khu công nghiệp Sài Đồng B (Hà Nội) với công suất 5.000 tấn/năm.

8. Bibica thông báo đăng ký lại cổ phần để chuẩn bị niêm yết

Công ty cổ phần Bánh kẹo Biên Hòa (Bibica) cho biết, Công ty hiện thông báo đến các cổ đông để đăng ký lại số cổ phần hiện đang nắm giữ và chốt danh sách cổ đông. Đây là công việc chuẩn bị niêm yết cổ phiếu trên TTCK chính thức của Công ty.



Theo đó, cổ đông đến đăng ký cần mang theo sổ "Chứng nhận cổ đông". Trong trường hợp chưa đăng ký nhận sổ "Chứng nhận cổ đông" thì đem theo tờ cổ phiếu, giấy nhận cổ tức bằng cổ phần, giấy chứng nhận mua cổ phần phát hành thêm lần 1 (tất cả phải bằng bản gốc) và các giấy tờ khác có liên quan như giấy CMND, giấy chuyển nhượng.

Hạn cuối đăng ký cổ phần của Công ty là 15 giờ ngày 28/11/2001. Sau thời hạn này, nếu các cổ đông không đăng ký, thì Công ty sẽ giữ tên cổ đông và tỷ lệ sở hữu cổ phần trong danh sách ở thời điểm gần nhất.

9. Hoạt động kinh doanh của Canfoco trong 9 tháng đầu năm 2001

Công ty cổ phần Đồ hộp Hạ Long cho biết, hoạt động kinh doanh trong 9 tháng đầu năm 2001 của Công ty như sau:

- Doanh thu: 142 tỷ đồng, trong đó doanh thu bán sản phẩm xuất khẩu đạt 4,8 tỷ đồng; doanh thu kinh doanh hàng hoá xuất khẩu 86,758 tỷ đồng, còn lại là doanh thu bán sản phẩm nội địa;

- Lợi nhuận sau thuế: 4,597 tỷ đồng, bằng 3,2% tổng doanh thu;

Từ ngày 22/10 đến ngày 14/11, Canfoco đã bán lại 13.700 CP quỹ, so với 37.500 CP quỹ Công ty được phép bán thì Canfoco còn gần 24.000 CP chưa bán. Dự tính, khi bán hết CP quỹ với giá trung bình khoảng 35.000 đ/CP, Canfoco sẽ thu về trên 1,3 tỷ đồng và lãi gần 1 tỷ đồng so với mệnh giá CP.

10. Sẽ rút ngắn thời gian thanh toán trên thị trường chứng khoán

Dự kiến từ giữa tháng 11 đến giữa tháng 12, TTGDCK TP. HCM sẽ tổ chức tập huấn và thử nghiệm chu kỳ thanh toán T+3 cho các nhân viên nghiệp vụ của các thành viên lưu ký và ngân hàng chỉ định thanh toán để trong thời gian sớm nhất chu kỳ thanh toán T+3 sẽ được đưa vào thực hiện, tạo điều kiện tốt hơn cho các nhà đầu tư. Việc rút ngắn thời gian thanh toán không chỉ là việc làm thiết thực nằm trong kế hoạch từng bước hoàn thiện thị trường và phát triển TTCK mà còn là biện pháp củng cố niềm tin của các nhà đầu tư, tăng tính thanh khoản của chứng khoán trên thị trường.



11. Giải toả vướng mắc về thủ tục, hồ sơ xin đăng ký niêm yết chứng khoán

Uỷ ban chứng khoán nhà nước vừa thông báo, Uỷ ban sẽ giải toả những vướng mắc về thủ tục hồ sơ xin đăng ký niêm yết chứng khoán, trong đó doanh nghiệp sẽ không phải kiểm toán 6 tháng hay 9 tháng đối với hồ sơ xin đăng ký lại để niêm yết chứng khoán. Như vậy, trong dịp cuối năm nay và đầu năm mới sẽ có thêm ít nhất khoảng 8 công ty niêm yết và có thêm hàng hoá cho thị trường.

BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN

CÓ NÊN CHO PHÉP CÁC CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NHẬN LỆNH BẰNG FAX ?

Trong khoản 4 Điều 38 của Nghị định 48/NĐ-CP về chứng khoán và thị trường chứng khoán (TTCK) nêu rõ, các công ty chứng khoán (CTCK) chỉ được phép nhận lệnh giao dịch của khách hàng tại trụ sở. Vậy các CTCK có thực hiện đúng như quy định không ?

Thực tế trong hoạt động của TTCK Việt Nam, việc nhận lệnh giao dịch của khách hàng tại một số CTCK là không theo "khuôn mẫu" định sẵn này. Chẳng hạn, ngoài việc nhận lệnh trực tiếp tại công ty, CTCK Sài Gòn, CTCK Ngân hàng Công thương và CTCK Thăng Long... đã cho phép một số khách hàng của họ được đặt lệnh bằng fax.

Lãnh đạo một CTCK cho biết, công ty chỉ không chấp nhận các lệnh được gửi tới qua đường e-mail hay điện thoại, còn đối với một số khách hàng thì công ty chấp nhận những lệnh giao dịch của họ được gửi tới bằng fax. Lý do là, không phải khách hàng nào cũng có điều kiện liên tục tới theo dõi các phiên giao dịch một cách trực tiếp, do đó việc gửi lệnh bằng fax là một yêu cầu chính đáng của khách hàng.

Cũng đã có những cảnh báo về mức độ an toàn khi CTCK cho phép khách hàng đặt lệnh theo phương thức gửi lệnh bằng fax, nhưng trên thực tế chưa có sự cố lớn nào xảy ra do việc nhận lệnh giao dịch bằng fax.

Hiện nay tại một số CTCK, việc nhận lệnh bằng fax đã đương nhiên được áp dụng như một biện pháp cho phép trên thị trường. Để hạn chế rủi ro, nhất là trong điều kiện các CTCK phải tự bảo vệ mình, thông thường trước khi muốn đặt lệnh theo cách này thì khách hàng phải có sự thỏa thuận trước với CTCK và khi gửi lệnh bằng fax khách hàng phải xác nhận lại với CTCK bằng một ký hiệu riêng hay một mật mã đã quy ước.

Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) cho biết: Vừa qua, UBCKNN đã nhận được một số yêu cầu từ phía các CTCK về việc cho phép họ nhận lệnh từ các đại lý và bằng fax. Tuy nhiên, do TTCK Việt Nam chưa đủ điều kiện phát triển về công nghệ, về trình độ, đồng thời luật pháp chưa công nhận tính hợp pháp của việc đặt lệnh không trực tiếp tại các CTCK nên UBCKNN chưa có trả lời chính thức về việc này.



Nhưng bên cạnh đó, UBCKNN cũng cho rằng, yêu cầu trên của các CTCK rất chính đáng bởi ngoài sự thuận lợi, phương pháp gửi lệnh qua fax còn mang tính khuyến khích các nhà đầu tư tham gia trên thị trường. Tuy nhiên, UBCKNN đã khuyến cáo các CTCK rằng mọi sự cố xảy ra từ việc đặt lệnh qua fax thì các CTCK phải hoàn toàn chịu trách nhiệm.

Theo một số chuyên gia phân tích, việc nhận lệnh bằng fax thực tế đã được áp dụng và tỏ ra có hiệu quả trên thị trường hiện nay. Do đó khi tiến hành sửa đổi Nghị định 48/NĐ-CP, các cơ quan chức năng nên xem xét việc chấp nhận cho các CTCK được nhận lệnh của khách hàng bằng fax, đồng thời ban hành những quy chế cụ thể cho hoạt động này. Đây cũng là một bước chuyển đổi dần trong sự phát triển nói chung của TTCK.

BÌNH LUẬN CHỨNG KHOÁN

MÔ HÌNH NÀO CHO TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN HÀ NỘI ?

Uỷ ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) cho biết hiện đang soạn thảo đề án về tổ chức hoạt động của Trung tâm giao dịch chứng khoán (TTGDCK) Hà Nội. Theo dự kiến, đối tượng chủ yếu của TTGDCK Hà Nội là các chứng khoán chưa được niêm yết với 2 mô hình được đề xuất: Tổ chức thị trường chứng khoán (TTCK) bảng II hoặc tổ chức thị trường phi tập trung (OTC). Tuy nhiên, vấn đề là chọn phương án nào là tốt nhất thì vẫn chưa có câu trả lời cuối cùng.

Mô hình TTCK bảng II

Theo mô hình này, TTGDCK Hà Nội sẽ quản lý việc niêm yết và giao dịch cổ phiếu (CP), trái phiếu (TP) của các công ty:

+ Có vốn điều lệ từ 5 tỷ đồng trở lên;

+ Hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi ít nhất 1 năm tính từ ngày đăng ký giao dịch trên thị trường;

+ Có khả năng phát triển tốt và có ít nhất 10% số CP được phát hành ra công chúng.



Việc đưa CP, TP của các công ty này vào niêm yết tại TTCK bảng II (TTGDCK Hà Nội) cũng phải được sự phê duyệt của UBCKNN. So với các chứng khoán được giao dịch tại TTGDCK TP.HCM, các chứng khoán ở TTCK bảng II có tiêu chuẩn thấp hơn, độ rủi ro cao hơn hoặc các ngành nghề cũng đặc biệt hơn. Khi đưa CP, TP vào niêm yết giao dịch tại TTGDCK Hà Nội, các công ty cũng phải thực hiện việc công bố thông tin. Biên độ dao động giá áp dụng cho giao dịch tại đây cũng sẽ lớn hơn.

Điểm giống nhau giữa 2 thị trường là cơ chế xác lập giá đều là đấu lệnh tập trung thông qua hệ thống giao dịch của TTGDCK; việc khớp lệnh có thể được thực hiện theo phương thức định kỳ hoặc liên tục.

Theo nhận định của UBCKNN thì đây là mô hình phù hợp với điều kiện Việt Nam, có tính khả thi cao vì đã có những cơ chế tương tự tại TTGDCK TP.HCM. Việc thực hiện phương án này không đòi hỏi mất nhiều thời gian, nguồn lực để xây dựng khuôn khổ pháp lý hay tổ chức thực hiện và vận hành thị trường, có thể nhanh chóng đưa thị trường vào hoạt động. Bên cạnh đó, việc bảo đảm khả năng quản lý giám sát cũng tốt hơn so với thị trường OTC.

Tuy nhiên, với cách tổ chức như trên thì số lượng chứng khoán được giao dịch cũng không nhiều.

Mô hình thị trường phi tập trung (OTC)

Bên cạnh phương án tổ chức mô hình TTCK bảng II cho TTGDCK Hà Nội, một mô hình khác cũng được đề ra là tổ chức thị trường OTC. Với mô hình thị trường OTC, việc đăng ký niêm yết và công bố thông tin cũng có những đặc điểm giống với thị trường bảng II.

Tuy nhiên, phương thức tổ chức thị trường thì rất khác. Cơ chế xác lập giá của thị trường OTC là thương lượng giá song phương giữa người mua và người bán (không đấu giá tập trung), bao gồm: thoả thuận giá giữa các nhà đầu tư (khách hàng)

với các công ty chứng khoán (CTCK) tạo lập thị trường và thoả thuận giá giữa các CTCK làm nhiệm vụ đại lý với các CTCK tạo lập thị trường. Giao dịch sau khi đã được thoả thuận sẽ được thông báo cho TTGD của OTC trong thời hạn quy định.

Để tránh những biến động lớn do thao túng hay đầu cơ, TTGD của OTC có thể đưa ra mức giá cơ bản hàng ngày và biên độ dao động giá (lớn hơn TTCK tập trung).

Mô hình nào?

Ông Trần Cao Nguyên - Vụ trưởng Vụ Phát triển thị trường thuộc UBCKNN - cho biết: "Mô hình thị trường OTC hiện đại là xu thế của các thị trường thế giới hiện nay. Đối với các nhà đầu tư, mô hình này sẽ giúp họ tiếp cận thị trường nhanh chóng và dễ dàng. Bên cạnh đó, việc xây dựng thị trường OTC không những góp phần vào việc hoàn thiện hệ thống TTCK theo chiều rộng mà còn hoàn thiện cả về chiều sâu.

Việc xây dựng một thị trường OTC hiện đại với đúng nghĩa của nó đòi hỏi phải có một cơ sở hạ tầng kỹ thuật cao và chi phí xây dựng vận hành lớn. Trong khi đó, những điều kiện hiện tại của Việt Nam chỉ cho phép xây dựng thử nghiệm một thị trường OTC bán thủ công mà hệ quả là khó phát huy những mặt mạnh đặc trưng của thị trường OTC và cũng khó đảm bảo việc giám sát thị trường.

So với hình thức thị trường bảng II, thị trường OTC dù là bán thủ công nhưng cũng đòi hỏi chi phí nhiều thời gian và nguồn lực hơn để chuẩn bị cho thị trường như: khung pháp lý, cơ sở vật chất... vì đây là mô hình hoàn toàn mới, khác hẳn với thị trường tập trung đã có tại Việt Nam.

Với những phân tích như trên xem ra mô hình OTC không mấy khả thi, thế nhưng đối với mô hình TTCK bảng II do UBCKNN đề xuất cũng không được đón nhận sự đồng thuận đặc biệt từ các CTCK. Cho đến nay TTGDCK Hà Nội sẽ hoạt động theo mô hình nào vẫn là vấn đề còn bỏ ngỏ (?).

Bạn muốn được cung cấp hàng ngày những thông tin chọn lọc hữu ích liên quan đến các chính sách của Nhà nước đối với doanh nghiệp, những biến động trong hoạt động kinh tế cũng như các cơ hội kinh doanh: chào mua, chào bán, giới thiệu sản phẩm mới của các doanh nghiệp trong và ngoài nước ? Nhu cầu trên của các bạn sẽ được đáp ứng với dịch vụ VDC Newsletter với bản tin Thông tin kinh tế phục vụ doanh nghiệp.

Địa chỉ đăng ký: http://newsletter.vdc.com.vn

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 5 ngày 21/11/2001

CÓ ĐÁNG LO KHI TỶ GIÁ TRÊN THỊ TRƯỜNG TỰ DO TĂNG?

Trong hơn một tuần qua, tỷ giá đồng USD/VND trên thị trường tự do tăng mạnh, mỗi ngày tăng thêm từ 15 đến 25 đồng/USD (đến ngày 16 tháng 11, giá bán ra trên thị trường này là 15.130 đồng/USD cao hơn 97 đồng so với thị trường chính thức). Biến động này cộng thêm với việc các ngân hàng thương mại (NHTM) tiếp tục hạ lãi suất USD đã làm xôn xao thị trường với những dự đoán về mức tăng, giảm trong thời gian tới. Liệu biến động trên có ảnh hưởng gì lớn tới hoạt động ngoại tệ trên thị trường nước ta hay không?



Ông Nguyễn Đồng Tiến, vụ trưởng Vụ Chính sách tiền tệ, Ngân hàng Nhà nước cho rằng, đây chỉ là diễn biến trên thị trường tự do, còn thị trường chính thức không có biến động lớn, nên ảnh hưởng của hiện tượng này tới các hoạt động xuất nhập khẩu hầu như là không đáng kể.

Đây không phải là lần đầu tiên trong năm, tỷ giá trên thị trường tự do lại biến động vượt xa so với tỷ giá trên thị trường liên ngân hàng. Đã có đến không dưới 5 lần tỷ giá trên thị trường tự do tăng vọt (có những lần cao hơn tỷ giá liên ngân hàng tới 200 đồng), rõ nhất là vào các thời điểm cuối tháng 1, cuối tháng 2, tháng 6, tháng 7 và ở thời điểm hiện nay. Theo nhiều chuyên gia, mỗi lần biến động như vậy đều xuất phát từ một lý do riêng và dường như không bao giờ nằm ngoài các lý do dưới đây: giá vàng trong nước cao hơn thế giới, tỷ giá thị trường liên ngân hàng tăng nhanh làm người dân dự trữ USD bởi sợ VND bị phá giá, do gom USD để trả tiền nhập lận hàng qua biên giới ... Những biến động như vậy có thể ví như một trận mưa rào, nhanh tạnh, tỷ giá trên thị trường tự do sẽ lại trở lại vị trí vốn có của nó, tức là cao hơn và sát với tỷ giá trên thị trường chính thức.

Một số chuyên gia ngân hàng lý giải, tỷ giá hình thành trên thị trường tự do không bị gò ép bởi các quy định hành chính phi kinh tế, nhưng do tính bất hợp pháp, đặc biệt liên quan tới các hoạt động kinh tế ngầm như luôn chứa đựng rủi ro và biến động phụ thuộc theo cung cầu tại từng thời điểm, vì vậy sự chênh lệch giữa hai loại tỷ giá này là tất yếu. Vấn đề là phải có một sự lưu tâm, thậm chí là điều tiết để mức chênh lệch đó không được quá lớn dẫn tới việc rò rỉ ngoại tệ từ thị trường chính thức ra thị trường chợ đen.

Tin tức thị trường

Giá vật liệu xây dựng đang tăng dần

Giá một số vật liệu xây dựng từ đầu tháng 11/2001 đang tăng dần, riêng xi măng vẫn ổn định do lượng cung ứng dồi dào. Xi măng đen PC 30 dao động ở mức 750-770đ/kg ở các tỉnh phía Bắc; 830 - 860đ/kg ở các tỉnh phía Nam. Giá sắt phi 6mm tại Mỹ Tho giảm 50đ/kg còn 4.600đ/kg; tại các tỉnh khác dao động ở mức 4.500-4.800đ/kg. Tại các tỉnh phía Bắc, giá các loại gạch xây dựng tăng từ 50-100đ/viên đến 320-380đ/viên, tuỳ loại. Còn tại TP.HCM, giá các loại thép giảm từ 100-300đ/kg; loại 0,5-0,6 ly còn 4.300-4.400đ/kg; loại 0,8 -1,5 ly còn 4.200-4.300đ/kg; loại 3-6 ly còn 3.400-3.700đ/kg.

TƯ LIỆU

TRẢ LƯƠNG THẾ NÀO CHO CÁC GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH

Suy thoái kinh tế đã buộc các công ty suy nghĩ lại về cách làm thế nào để trả lương cho các giám đốc điều hành chủ chốt tương xứng với hiệu quả kinh doanh của công ty đó.

Đã có một thử nghiệm đáng chú ý đó là ban thưởng cho các giám đốc điều hành chủ chốt theo hiệu quả kinh doanh của công ty do họ điều hành, và lợi ích của các giám đốc điều hành sẽ gắn chặt hơn với lợi ích của các cổ đông. William M Merce, một nhà tư vấn tiền lương, nói rằng, cuộc thử nghiệm cho tới thời điểm này, đặc biệt tại Mỹ, cho thấy vào năm ngoái chỉ có 18% mức thu nhập của các giám đốc điều hành Mỹ (và đối với các giám đốc điều hành người Anh là 40%) là có được từ khoản lương cứng của họ. Các khoản thu nhập còn lại có được do nhiều nguồn khác nhau như quyền mua chứng khoán và các phần thưởng có liên quan tới hiệu quả kinh doanh của chính công ty đó.



Do vào cuối những năm 90, lợi nhuận của các công ty và giá cổ phiếu tăng vọt, tiền thưởng dành cho các vị giám đốc điều hành cũng theo đó mà tăng cao. Tuy nhiên, cùng với sự sụt giảm giá chứng khoán trên thị trường trong năm nay, quyền mua chứng khoán của rất nhiều giám đốc điều hành đã trở nên không còn mấy giá trị. Ira Kay của công ty Watson Wyatt, một hãng tư vấn tiền lương khác, cho rằng 90% trong số các công ty của Mỹ đã được niêm yết cổ phiếu có chính sách quyền mua chứng khoán "thấp hơn mức thông thường" - có nghĩa là giá chứng khoán sẽ được bán với mức thấp hơn mức giá được công bố. Và theo Ira Kay có lẽ là khoảng một nửa trong số các công ty loại này, mọi loại chứng khoán đều được bán dưới mức giá đã công bố.

Brian Hall và Thomas Knox tại trường đại học Harvard Business School đã thực hiện các tính toán chi tiết hơn, nghiên cứu một nhóm các vị giám đốc điều hành chủ chốt tại các công ty cỡ lớn và cỡ nhỏ trong khoảng thời gian cuối năm 2000. Có khoảng 40% trong số các công ty được khảo sát, quyền mua chứng khoán của nhóm các giám đốc điều hành nòng cốt hầu như không có mấy giá trị.

Đó không phải là lý do duy nhất mà cách trả lương các giám đốc điều hành như vậy là không hiệu quả. Một phương pháp khác để xác định tiền thưởng cho các giám đốc điều hành, kiểu như đạt được các mục tiêu về ngân sách, cũng không mấy có hiệu quả. Richard Bednarek, giám đốc của Hay Group, một công ty tư vấn trả lương, nói rằng đối với các giám đốc điều hành của 100 công ty tại Anh vào thời điểm năm ngoái, mức thưởng trung bình bằng 50% mức lương cơ bản. Ở một số công ty con số này là hơn 100%. Trong năm nay, mức thưởng cho các giám đốc điều hành sẽ thấp hơn nhiều.

Do phần lớn các phần thưởng đều có phần liên quan tới các mục tiêu cá nhân, một số công ty sẽ (nếu như họ muốn) có thể làm giảm mức thưởng một chút. Tuy vậy, đối với nhiều ngành nghề, điều này là không thể được. Phần thưởng cho các nhân viên nhà băng trong năm nay đã giảm khoảng 70%. Một số hãng hàng không, trong đó có cả hãng Delta, đã bãi bỏ việc thưởng cho các giám đốc điều hành chủ chốt của họ; các hãng Ford, Louisana- Pacific và Siebel cũng làm như vậy.

Đối với nhiều hãng khác, mức thưởng trong năm nay chính là việc giữ nguyên tiền

lương. Hãng Bristish Airway và CSFB nằm trong số các hãng đang tìm cách cắt giảm mức lương danh nghĩa của các giám đốc điều hành. Theo Steven Hall của Pearl Meyer, một công ty theo dõi việc trả lương cho các giám đốc điều hành, một số hãng khác đã không tiến hành tăng lương cho các vị giám đốc này nhưng lại tăng các khoản tiền thưởng có thể nhận được, nhờ đó những giám đốc điều hành giỏi có cơ hội để kiếm thêm chút đỉnh nếu như mọi sự đều suôn sẻ.



Trong khi quyền mua chứng khoán trở nên không mấy tác dụng và mức phần thưởng bị xé nhỏ, các công ty sẽ làm thế nào để thưởng cho các nhân viên xuất sắc của mình? Sẽ không còn có thể làm như hãng Enron, một công ty về năng lượng của Mỹ, trả lương thấp hơn mức trung bình theo cách trả lương chủ yếu bằng quyền mua cổ phiếu. Charles Wardell của Korn/Ferry International, một công ty tìm kiếm nhân tài có tầm cỡ, nói:"Tiền mặt là ưu tiên số 1". Các ứng cử viên xuất sắc mà anh ta đã gặp muốn có một mức lương cơ bản và phần thưởng dưới dạng tiền mặt. Đây là tin tức xấu cho rất nhiều công ty: tiền mặt là một mặt hàng khan hiếm trong khoảng thời gian này.

Tuy vậy, tại thung lũng Silicon, người ta vẫn đòi quyền mua cổ phiếu - nhưng với số lượng nhiều hơn trước đây. Hãng Amazon đã phát hành 26 triệu cổ phiếu dành cho nhân viên trong quí 3 năm nay. Nhiều hợp đồng quyền lựa chọn mới đối với các cổ phiếu được phân bổ nhưng không công bố của các công ty, điều mà cổ đông không hài lòng. Nhưng các cổ đông còn khó chịu hơn khi các công ty định giá lại quyền mua cổ phiếu (huỷ bỏ quyền này và sau đó lại phát hành lại với một mức giá thấp và ưu đãi hơn). Bất kỳ công ty nào thực hiện điều này (giờ đây chỉ một số ít công ty làm như vậy) cần tính phí quyền lựa chọn thay thế theo lợi nhuận công ty chứ không giống như trong trường hợp trước đây.

Các nhà tư vấn trả lương do vậy phải suy nghĩ nát óc để tìm ra một cách thức khéo léo để đưa ra các hình thức thưởng cho phép động viên và giữ được các tài năng mà không làm cho người nhận phần thưởng bực mình. Một cách thức cho phép giảm bớt các điều khoản kèm thêm, rất thông dụng tại vùng bờ biển phía Đông nước Mỹ, là "quyền giữ cuống phiếu" - một quyền mua trong ngắn hạn (dành cho mọi nhân viên) có hiệu lực trong vòng 12 tháng và hết hạn sau tháng thứ 13. Phần lớn các quyền mua kiểu này có hiệu lực trong bốn năm và hết hiệu lực sau 10 năm.

Ở cả hai phía của Đại tây dương, mốt đang thịnh hành trong việc trả lương là "các khoản thưởng trả chậm". Theo cách này, một công ty sẽ trả thưởng 40% giá trị tiền thưởng bằng tiền mặt ngay lập tức, và 40% nữa của khoản tiền thưởng bằng các cổ phiếu (chứ không phải là quyền mua cổ phiếu) sẽ được phát hành trong tương lai gần. Cổ phiếu "bị giới hạn " theo cách này đã ngày càng trở nên phổ biến trong các khoản thưởng cho các giám đốc điều hành tại Mỹ trong những năm lại đây. Khi giá cổ phiếu giảm, quyền mua cổ phiếu không còn mấy giá trị - nhưng các cổ phiếu "bị giới hạn" chỉ bị giảm giá nhiều hơn so với trước đây mà thôi.

Tuy nhiên, những vấn đề trong dài hạn, là làm thế nào để trả lương tương xứng hơn đối với các hoạt động điều hành có hiệu

quả. Một số viện sĩ, chẳng hạn như ông Sendhil Mullainathan tại đại học MIT, đã phê phán việc trả lương theo cổ phiếu dựa trên lập luận rằng, cách này sẽ làm cho tiền thưởng cho việc điều hành tốt doanh nghiệp cũng giống như tiền thưởng cho việc gặp thời vận hên. Mức gia tăng giá cổ phiếu ồ ạt trên thị trường chứng khoán trong những năm gần đây thực sự đã khiến cho người ta nghi ngờ về việc một loạt các công ty bị sập tiệm (và cả các nghi ngờ về các giám đốc điều hành)

Giờ đây quyền mua cổ phiếu đã trở nên quá phổ biến, khiến cho cả một số hãng tư vấn trả tiền lương trước đây đã đưa ra hình thức này phải nghi ngờ về hiệu quả của chúng. Scott Olsen, người chuyên phụ trách về việc trả lương cho các giám đốc điều hành tại hãng Towers Perrin nói: "Quyền mua cổ phiếu được áp dụng cho quá nhiều người. Rất nhiều người trong số này sẵn sàng bán chúng ngay khi có thể. Do vậy, các cổ phiếu này không hề khiến người ta cảm thấy đang sở hữu một tài sản nào đó."

Hơn thế, việc tập trung liên tục vào các giải pháp hiệu quả có thể làm lệch lạc các chính sách của công ty đó. Trong số ra gần đây nhất của tạp chí Harvard Business Review, Michanel Jensen, giáo sư của trường Harvard Business School, phê phán mối ràng buộc hiện hữu trong phần lớn các công ty giữa ngân sách dành cho nhà quản lý và thù lao trả cho anh ta. Các mối ràng buộc này, theo giáo sư Michanel, làm biến dạng các quyết định và biến các nhà quản lý trung thực thành những kẻ mưu mẹo" Ông Jensen lập luận rằng thù lao cần tương xứng với các hoạt động quản lý thực sự, không phụ thuộc vào các mục tiêu về ngân sách.

Tuy nhiên, xét về căn bản, mức thù lao được thiết kế tồi cho thấy sự yếu kém trong điều hành công ty. Ban xét lương khác thường sa vào các dạng trả sau và ở mức cao. Theo Nell Minow, một chuyên gia trong lĩnh vực điều hành công ty, các quyết định về tiền thù lao thích đáng nhất cần đưa ra bởi các giám đốc có năng lực, có kiến thức chuyên môn và có liên quan mật thiết quyết định, và cho đến khi đội ngũ lãnh đạo của chúng ta có được các phẩm chất như vậy, các nhân viên trong công ty và các cổ đông sẽ phải phản ứng trước mức thù lao tồi tệ theo cách mà một người bị độc tầm vi làm đối với một mảng da bị phồng rộp ngứa ngáy." Đám phồng rộp đã phát triển từ những năm 90 chưa hề giảm đi, nó chỉ thay đổi màu sắc một chút mà thôi.

Bạn muốn được cung cấp hàng ngày những thông tin chọn lọc hữu ích liên quan đến các chính sách của Nhà nước đối với doanh nghiệp, những biến động trong hoạt động kinh tế cũng như các cơ hội kinh doanh: chào mua, chào bán, giới thiệu sản phẩm mới của các doanh nghiệp trong và ngoài nước ? Mời các bạn tham gia vào dịch vụ VDC Newsletter với bản tin Thông tin kinh tế phục vụ doanh nghiệp tại địa chỉ: http://newsletter.vdc.com.vn